

15.01.2021

Kvantitativ analyse av bolig- omsetning og budgivning

Rapport 23-2020

Rapport nr. 23-2020 fra Samfunnsøkonomisk analyse AS

ISBN-nummer: 978-82-8395-089-2

Oppdragsgiver: Finansdepartementet

Forsidefoto: [Chundy Tanz on Unsplash.com](https://unsplash.com/photos/ChundyTanz)

Tilgjengelighet: Offentlig

Dato for ferdistilling: 15. januar 2021

Forfattere: Mikkel Walbækken og Andreas Benedictow

Kvalitetssikrer: Erling Røed Larsen

Samfunnsøkonomisk analyse AS

Borggata 2B
N-0650 Oslo

Org.nr.: 911 737 752
post@samfunnsokonomisk-analyse.no

Forord

Samfunnsøkonomisk analyse AS (SØA) har utarbeidet denne rapporten på vegne av Eiendomsmeglingsutvalget, ved Finansdepartementet.

Formålet med rapporten er å belyse og fremskaffe empirisk basert kunnskap om virkninger av ulike salgsprosesser eller regler for budgivning i det norske boligmarkedet.

Vi ønsker å takke DNB Eiendom AS og Krogsveen AS som har stilt anonymiserte buddata til disposisjon for dette arbeidet. I tillegg ønsker vi å takke oppdragsgiver for et spennende oppdrag.

Dette er en noe revidert utgave av rapporten som ble publisert i juli 2020. Forskjellen er at den inkluderer noen tilleggsanalyser av kobrabad og kopping.

Oslo, 15. januar 2021

Andreas Benedictow
Prosjektleder
Samfunnsøkonomisk analyse AS

Sammendrag

Hjemmet er den viktigste investeringen for de fleste norske husholdninger. De fleste boligkjøp i Norge er lånefinansiert. Koblingene med finanssektoren og arbeidsmarkedet bidrar til å gjøre det norske boligmarkedet viktig for økonomien som helhet. Boligmarkedets utvikling kan ha betydelige konsekvenser for den enkelte så vel som for økonomien som helhet. Et sunt boligmarked er derfor sentralt for en velfungerende økonomi.

Det norske boligmarkedet er i all hovedsak likvid og transparent. Kjøp og salg av bolig er arrangert som elektroniske auksjoner med stigende bud. Når auksjonen er gjennomført vil alle deltakere i auksjonen ha rett til å se en anonymisert budjournal, som gir oversikt over alle budene som har blitt lagt inn under auksjonen – av hvilken budgiver, til hvilken tid og med hvilke forbehold.

Det er stor variasjon i privatpersoners erfaringer med kjøp og salg av bolig. Variasjonen er også stor i megleradferd og salgsprosesser – variasjon som kan tenkes å påvirke utfallet av boligomsetningen.

Formålet med denne rapporten er å fremskaffe empirisk basert kunnskap som kan bidra til å besvare hvorvidt boligauksjoner utformes og gjennomføres på en slik måte at de leder til gunstige eller ugunstige utfall.

Datagrunnlaget for rapporten er norske budrundedata levert av DNB Eiendom AS og Krogsveen AS. Dataene belyser unike kvaliteter ved budrundene og er spesielt interessante ettersom norske meglere registrerer når bud leveres, av hvem og med hvilke betingelser. Våre data dekker perioden 2007-2019, men vi gjør en rekke praktiske avgrensninger som reduserer dette til 2010-2017 i store deler av rapporten. Fordi vi har ønsket å sette søkelyset på adferd og konsekvenser i *typiske* boligomsetninger har vi valgt å avgrense utvalget ytterligere ved å ekskludere auksjoner som strekker seg over flere dager. De fleste beregninger og figurer er derfor basert på data fra cirka 110 000 auksjoner.

I analysene har vi klassifisert auksjoner etter følgende kriterier:

- *Forhandlinger*: Auksjoner med kun én budgiver
- *Auksjoner*: Auksjoner med minst to budgivere
- *Kompetitive auksjoner*: Auksjoner med minst tre budgivere med minst tre bud hver

Samlet har vi rett under 3 000 *kompetitive auksjoner* og cirka 52 500 *auksjoner* og *forhandlinger* i våre data. Fordelingen er forholdsvis jevn over hele landet, men aktive markeder som Oslo og Bergen stikker seg ut med relativt få *forhandlinger*, men desto flere *auksjoner* og *kompetitive auksjoner*.

Vi finner at auksjoner med veldig mange budgivere typisk også er auksjoner der det blir levert mange bud, men at det også kan komme et betydelig antall bud i auksjoner med to eller én budgiver(e). Auksjoner i mer sentrale områder synes å tiltrekke seg både flere budgivere og flere bud per budgiver enn auksjoner i landet ellers.

En gjennomsnittlig auksjon varer i 5 timer og 40 minutter fra kl. 08.00. I gjennomsnitt avgjøres de altså 1 time og 40 minutter etter den tidligst mulige fristen. Kun 10 prosent av alle auksjoner som avgjøres innen en dag, synes å pågå lenger enn en vanlig arbeidsdag (etter kl. 16.00).

I noen auksjoner skjer det mye på relativt kort tid, og særlig i *kompetitive auksjoner*. Korte akseptfrister kan legge press på både mottaker av budet og andre mulige kjøpere. De aller fleste som kjøper bolig har begrenset erfaring med presset korte akseptfrister kan medføre, noe som kan tenkes å påvirke hvordan avgjørelser blir tatt. Vi har derfor sett på akseptfristenes lengder.

I *forhandlinger* er akseptfristene gjerne lenger enn i utvalget ellers, i gjennomsnitt 80 minutter. Halvparten av alle bud i *forhandlinger* har likevel en akseptfrist på under 56 minutter. I *auksjoner* er gjennomsnittlig og median akseptfrist om lag på nivå med alle inkluderte auksjoner, med henholdsvis 56 og 31 minutter. *Kompetitive auksjoner* gir noe knappere frister, på henholdsvis 45 og 29 minutter. Vi ser også klare forskjeller mellom ulike byer og by og land. Det er en klar sammenheng mellom kortere tidsfrister og økt sentralitet.

Bud kommer ofte forholdsvis tett opp til hverandre. I vårt avgrensede utvalg går det 10 minutter eller kortere mellom hvert bud i halvparten av alle auksjonene, og i en fjerdedel kommer budene med mindre enn 5 minutters mellomrom. Kun 15 prosent av alle bud kommer mer enn én time etter forrige. Dette kan tyde på at budgivere følger en plan og ikke trenger betenkningstid, eller at de lar seg rive med og følgelig ikke tar seg betenkningstid. I slike tilfeller vil trolig ikke lengre budfrister ha en funksjon. Eventuelt kunne man vurdere å pålegge en minste betenkningstid mellom bud.

Vi har også vært interesserte i å vurdere hva som påvirker avstanden mellom realisert salgspris og takst (eller prisantydning). For å analysere hvorvidt forskjeller mellom realisert salgspris og takst er tilfeldig eller ikke, har vi identifisert boliger som er solgt nøyaktig to ganger, og hvor vi har informasjon om både takst og salgspris i begge tilfeller. Det gir oss et utvalg på 18 119 boliger.

Her er det spesielt interessant å se om prisantydning under takst har bidratt til å lokke budgivere inn i budrunden og om det i så fall har lagt grunnlaget for en høyere pris. Dette omtales gjerne som lokkepris. Vi vet at prisantydning settes under takst i nær halvparten av alle auksjonene i vårt opprinnelige utvalg, og at en stor andel av omsetningene vi studerer har gått godt over takst.

Lav prisantydning kan antas å sette i gang to motstridende effekter; en forankringseffekt og en flokkeffekt. En lav prisantydning kan forankre prisforventningene til et lavere nivå, med en negativ effekt på salgsprisen, men den kan også lede til økt interesse for eiendommen (en flokk), med en positiv effekt på salgspris. Vi finner klare indikasjoner på at forankringseffekten overgår flokkeffekten, slik at det ikke lønner seg å sette en prisantydning lavere enn takst.

Vi har også sett på en inndeling av budrunder etter hvorvidt de kjennetegnes av en overvekt korte (<30min) eller lange (>60min) akseptfrister. Vi finner klare indikasjoner på en kobling mellom korte frister og større avstand mellom salgspris og takst. Boliger som er solgt én gang med hovedvekt av lange frister og én gang med hovedvekt av korte frister, oppnår høyere priser når salgsprosessen er kjennetegnet av kortere frister.

Som vi har sett, synes det imidlertid ikke å være slik at korte tidsfrister binder, i den forstand at forholdsvis lite av den tilgjengelige tiden blir tatt i bruk før man responderer. Det kan indikere at det er andre, underliggende forhold som forårsaker korrelasjonen mellom pris og budfrister. Budrunder med korte budfrister og

høy pris er gjerne kjennetegnet av flere budgivere og bud per budgiver. Auksjonstype peker seg dermed ut som en mulig forklaring:

For boliger som er solgt nøyaktig to ganger har vi karakterisert hvert salg som et resultat av en *kompetitiv* eller en *ikke-kompetitiv auksjon* (bestående av *forhandlinger* og 'vanlige' *auksjoner*), og sett på differansen mellom salgspris og takst som andel av taksten. Da finner vi klare indikasjoner på at kompetitive auksjoner oppnår høyere priser enn ikke-kompetitive auksjoner, og tilsynelatende uavhengig av objektspesifikke attributter.

Til sist har vi sett på to atypiske, men likefullt svært interessante kuppstrategier, såkalte kobrabad og kopping.

Med kobrabad siktes det til en budgivningsstrategi der budgiveren observerer de andre budgiverne i en periode og så «hugger til» med en budøkning som er mye større enn tidligere budøkninger i auksjonen. Motivasjonen vil typisk være at andre budgivere da skal bli overrasket og/eller skremt av et slikt bud og tenke at denne budgiveren har så høy betalingsvillighet at her er det bare å gi seg. Vi finner klare indikasjoner på at kobrabad fører til høyere pris enn auksjoner med kun inkrementelle bud.

Kopping foregår ved at det legges inn et bud direkte til selger med akseptfrist før første annonserte visning. Megler har ikke anledning til å videreformidle slike bud til selger, men selger står fritt til å akseptere eller avslå slike bud. Et kupp-bud vil normalt være høyere enn prisantydning for å få selger til å gi avkall på en budrunde som kan gi både høyere og lavere pris.

Vi finner indikasjoner på at kuppede boliger i noe større grad går over prisantydning. Videre ser det ut til at kupp i mindre grad skjer til svært høy (og svært lav) pris. Dette er konsistent med tilstedeværelsen av et forsikringselement. Det vil si at kjøper er villig til å gi avkall på muligheten for en lavere pris en kupp-budet i en budrunde, mens selger er villig til å gi avkall på muligheten for en høyere pris i en budrunde.

Innhold

Forord		III
Sammendrag		IV
1	Innledning	8
1.1	Et sunt boligmarked er sentralt for en velfungerende økonomi	8
1.2	Det norske boligmarkedet er viktig for Norges fastlandsøkonomi og finansiell stabilitet	8
1.3	Kjøp og salg av boliger i Norge	9
1.4	Auksjonen	10
1.5	Regulering av eiendomsmegling og budrunder	10
1.6	Utfordringer knyttet til budrunden og tilknyttede prosesser	11
1.7	Avgrensninger og forskningsspørsmål	12
2	Atypiske budprosesser	14
2.1	Kobrabud	14
2.2	Kopping	14
2.3	Lukket bud	16
3	Data	17
3.1	Variabler, utvalg og geografisk variasjon	17
3.2	Variasjon over tid og sted	17
3.3	Utvalget	18
3.4	Auksjonstyper	18
4	Statistikk og analyse	20
4.1	Deltakelse i norske budrunder	20
4.2	Temporale aspekter ved auksjonene	21
4.3	Hvordan byr budgiverne?	26
4.4	Hvordan påvirker ulike aspekter ved budgivningen utfall ved budrundene?	28
4.5	Er stor avstand mellom salgspris og takst tilfeldig?	30
4.6	Kobrabud	33
4.7	Kopping	34
5	Referanser	36

1 Innledning

Denne rapporten er utarbeidet av Samfunnsøkonomisk analyse AS (SØA) på vegne av Eiendomsmeglingsutvalget, ved Finansdepartementet. Høsten 2019 ble Eiendomsmeglingsutvalget nedsatt for å evaluere eiendomsmeglingsloven og foreslå en fremtidsrettet regulering. Sentralt i utvalgets arbeid er en samlet gjennomgang av erfaringer med gjeldende eiendomsmeglingslov og forskrift.

Som en del av prosessen ble dette prosjektarbeidet lyst ut høsten 2019. Som kunnskapsleverandører til utvalget har vi hatt som mål å forfatte en rapport som skaffer til veie ny, empirisk basert kunnskap om virkningen av ulike salgsprosesser og regler for budgivning i det norske boligmarkedet.

1.1 Et sunt boligmarked er sentralt for en velfungerende økonomi

Boligmarkedets utvikling har stor betydning for velferd og finansielle beslutninger hos husholdninger og bedrifter. Uønsket markedsutvikling kan ha betydelige negative konsekvenser for enkeltpersoner så vel som for makroøkonomien som helhet. Et sunt boligmarked er derfor sentralt for en velfungerende økonomi.

Det er mange ting som påvirker boligmarkedet. En viktig faktor er måten boligomsetningen organiseres og utføres på. Det er av stor interesse hvorvidt dette ivaretar hensynet til boligkjøpere og -selgere på en hensiktsmessig måte.

Er det slik at måten boligauksjoner arrangeres i Norge kan få budgivere til å avvike fra sine planer, for eksempel la seg rive med og by mer enn plan-

lagt? Dette er et eksempel på empiriske spørsmål vi vil belyse i denne utredningen.

I resten av kapittel 1 drøfter vi sentrale aspekter ved det norske boligmarkedet. I kapittel 2 ser vi nærmere på noen interessante særtilfeller av auksjonsforløp. I kapittel 3 introduserer og analyserer vi data for norske budrunder tilrettelagt av DNB Eiendom og Krogsveen. Kapittel 4 går vi mer i dybden på særlig interessante aspekter ved dataene.

1.2 Det norske boligmarkedet er viktig for Norges fastlandsøkonomi og finansiell stabilitet

Hjemmet er den desidert viktigste eiendelen for de aller fleste norske husholdninger. Til enhver tid eier nesten 80 prosent av Norges befolkning egen bolig, og mer enn 90 prosent vil ha eid egen bolig i løpet av sin levetid. Dette er høyt i internasjonal sammenheng, og i tråd med eierlinjen som har preget den norske boligpolitikken i mange år.

For de fleste utgjør boligen brorparten av den finansielle formuen.¹ Samtidig er de fleste boligkjøp i Norge lånefinansiert. Koblingene til banksektor og arbeidsmarked bidrar til å gjøre det norske boligmarkedet svært viktig for økonomien som helhet. Endringer i boligmarkedet kan ha store konsekvenser for privat- og makroøkonomi, ikke minst den finansielle stabiliteten i norsk økonomi.

Den høye eierandelen i Norge gjør også at det i forbindelse med mange relokasjoner vil oppstå flere boligtransaksjoner (f.eks. når to husholdninger blir én og motsatt), som oftest avgjort gjennom budrunder. Kjøp og salg av bolig, samt egenskaper ved budrundene, får derfor forholdsvis stor betydning for

¹ Boligformuen til norske husholdninger utgjør omtrent 60 prosent av husholdningenes samlede formue, og husholdningene retter en vesentlig del

av sin etterspørsel mot kjøp og oppussing av boligeiendom (Jacobsen, Solberg-Johansen, & Haugland, 2007).

husholdningenes økonomi. I tillegg skapes et stort marked for eiendomsmeglingsnæringen, som omsatte for i overkant av 9,6 mrd. kroner i 2019. Kjøp og salg frembringer også store inntekter til staten gjennom dokumentavgifter og annet. I 2019 var statens inntekter ved boligtransaksjoner 10,3 mrd. kroner.

I 2019 registrerte SSB 103 183 boligtransaksjoner² i fritt salg. De aller fleste boliger som selges blir annonsert for allmennheten

Mange av boligene som omsettes gjennom auksjoner omsettes i realiteten gjennom en forhandling mellom én budgiver og boligselgeren. Ifølge buddata fra DNB er andelen med én budgiver om lag 30 prosent i Oslo, og 40 prosent for landet ellers. Dermed omsettes om lag 70 og 60 prosent av alle boliger gjennom auksjoner med minst to budgivere. Det ble med andre ord omsatt om lag 55 000 boliger i fritt salg gjennom åpne auksjoner med minst to budgivere i fjor. Det store antallet auksjoner tydeliggjør viktigheten av at auksjonene fungerer etter sin hensikt og at reguleringer knyttet til kjøp og salg av bolig virker etter formålet og at utfall over tid ikke påvirkes sterkt av ulik meglersadferd.

1.3 Kjøp og salg av boliger i Norge

Det norske boligmarkedet er i all hovedsak likvid og transparent. Kjøp og salg av bolig med flere budgivere er til vanlig arrangert som engelske auksjoner.

En typisk salgsprosess begynner med at en selger kontakter en eiendomsmegler.³ Boligmegleren hy-

res av selger, men plikter også å ivareta mulige kjøperes interesser.

Prisantydningen settes oftest i samråd med eiendomsmegler, som gjerne har utarbeidet et verdianslag via Eiendomsverdi (såkalt e-takst). Tidligere varierte praksis for fastsetting av prisantydning i større grad, da det blant noen meglere var vanlig å legge en takstrapport til grunn, mens andre brukte egen verddivurdering. I dag vil de fleste selgere likevel benytte en takstmann, men da kun for å levere en teknisk tilstandsrapport på boligen.

En mangelfull eller villedende rådgivning om den reelle markedsverdien til boligen strider mot god meglerskikk og markedsføringsloven.

Etter å ha bestemt seg for prisantydningen, legges boligen ut for salg, vanligvis ved å bruke nettplattformen Finn.no, og i stadig minkende grad nasjonale og lokale aviser. Ifølge Eiendom Norges boligprisstatistikk blir om lag 70 prosent av boligomsetningene hvert år formidlet gjennom Finn.no.

Det er noe geografisk variasjon på forløpet, selv om de grunnleggende «spillereglene» er de samme⁴. I Oslo publiseres vanligvis annonsen på en fredag, med visning søndag og/eller mandag en drøy uke senere. Andre steder kan det være andre typiske ukedager for disse milepælene. Inkludert i annonsene er prisantydningen, bilder og en detaljert beskrivelse av boligen, f.eks. i form av en salgsoppgave eller teknisk beskrivelse.

Visninger er som regel åpne for alle interesserte. Visningene gir mulighet for å inspisere boligen mens eiendomsmegleren er til stede og kan svare på spørsmål, o.a. Interessenter kan også ha med en

² Inkl. fritidsboliger

³ De siste årene har flere aktører begynt å tilrettelegge for at folk kan gjøre en betydelig del av jobben med å selge boligen sin selv, dvs. uten tradisjonell meglershjelp. Omfanget av denne formen for salgsprosess er imidlertid fortsatt relativt lite.

⁴ Anundsen, Røed Larsen og Sommervoll (2019), *Price-setting and incentives in the housing market*, tilgjengelig på www.andre-anundsen.com.

profesjonell fagmann for veiledning. Selgeren kan være, eller ikke være, til stede.

1.4 Auksjonen

I Norge omsettes vanligvis boliger gjennom en engelsk auksjon med stigende bud. Bud legges inn skriftlig, via faks eller ved elektronisk innlevering ved hjelp av digitale plattformer, og eiendomsmegleren informerer deltakerne (interessenter) om utviklingen i auksjonen.

I motsetning til i våre naboland, er ethvert bud gitt eller akseptert juridisk bindende. Selgeren har imidlertid anledning til å avslå ethvert bud.

Når selgeren har godtatt budet ved å informere eiendomsmegleren via e-post eller via SMS, er aksepten juridisk bindende. Signering av kontrakten skjer imidlertid oftest noen uker senere, og registreringen i offentlige registre skjer ytterligere noen uker etter dette igjen.

Når auksjonen er gjennomført vil alle deltakere i auksjonen ha rett til å se en anonymisert budjournal, som gir oversikt over alle budene som ble lagt inn under auksjonen – av hvilken interessent, til hvilken tid og med hvilke forbehold.

1.5 Regulering av eiendomsmegling og budrunder

Enkel og trygg omsetning av eiendom er sentralt for en velfungerende økonomi og har stor betydning for finansielle beslutninger i både husholdninger og næringsvirksomhet. Lov om eiendomsmegling og den tilhørende eiendomsmeglingsforskriften hører inn under Finansdepartementets ansvarsområde.

I tillegg til eiendomsmeglingsloven, reguleres rammene for boligomsetning også av deler av avtaleloven, avhendingsloven, forsikringsavtaleloven og markedsføringsloven.

Dagens lov om eiendomsmegling ble vedtatt 29. juni 2007 og iverksatt fra 1. januar 2008. Det ble da

Faktaboks 1 Engelske auksjoner

I en standard engelsk auksjon blir prisen suksessivt hevet til bare én budgiver gjenstår, og den budgiveren får boligen til en pris lik det endelige budet. I andre sammenhenger er det vanlig å sette startprisen lik selgerens reservasjonspris, og uten høyere bud vil ikke godet bli solgt. I de fleste budrunder tilknyttet salg av bolig, vil ikke prisantydningen nødvendigvis reflektere selgers reservasjonspris, og gyldige bud kan også legges inn under denne antydningen. Selger har imidlertid rett til å avslå ethvert bud uansett verdi.

Ved salg av boliger i Norge legges budene gjerne inn elektronisk, og vil bli kommunisert til alle interessenter.

En fordel med engelske auksjoner er at budgivere får informasjon om andres vurderinger av objektet. En budgiver vil altså kunne observere høyere bud som blir gitt, noe som kan gi verdifull informasjon om andres verdsettelse, og muligheten til å revidere egen verdsettelse underveis.

I engelske auksjoner er deltakernes maksimale betalingsvilje oftest ukjent for andre. Fordi den nest siste personen som deltar i budrunden vil slutte å by ved sin øvre budgrense, kan personen med den høyeste betalingsvilligheten kjøpe boligen til en pris rett over den nest høyeste betalingsvilligheten. Faktisk budrundeferd varierer imidlertid sterkt, og det finnes mange ulike strategier folk velger å benytte seg av, bevisst eller ubevisst.

Kilde: SØA

gjennomført flere endringer i lovreguleringen av eiendomsmegling, basert på forslagene fra eiendomsmeglingslovutvalget, jf. NOU 2006:1. Dagens lov innebærer strengere krav til eiendomsmegleren enn tidligere, men åpner likevel opp for at salgsprosess og budgivning kan legges opp ulikt mellom ulike meglere, foretak eller landsdeler.

Loven setter f.eks. ikke krav til at boliger omsettes på grunnlag av auksjon eller en bestemt auksjonstype, at det alltid skal brukes tilstandsrapporter, skrives boligselger- eller boligkjøperforsikring o.a.

Selv om eiendomsmeglingsloven stort sett er den samme i dag, har det vært betydelig endringer i forskriften om eiendomsmegling. I 2011 ble det for eksempel satt utdannings- og praksiskrav til eiendomsmeglere og -assistenter, så vel som til jurister som påtar seg megleroppdrag.

Fra og med 1. juli 2010 (annonsert 24. februar 2010) ble 24-timersregelen for budgivning fra 1. januar 2007, erstattet med regelen om at tidligst mulige akseptfrist på et bud som formidles via megler er kl. 12 dagen etter siste visning.

Fra og med 1. januar 2014 har man ved forskrift også bestemt at megler kun kan formidle skriftlig inngåtte bud, aksept eller avslag.

Utnevnelsen av eiendomsmeglingsutvalget, og utlysningen av dette prosjektet, må også sees i sammenheng med at Stortinget de siste årene har vedtatt flere anmodninger om tiltak for å styrke forbrukernes rettigheter i handel med bolig. Særlig relevant for dette oppdraget, har Stortinget bedt regjeringen om å sikre boligkjøpernes behov for tilstrekkelig tid i bolighandelen gjennom forskriftene til eiendomsmeglingsloven eller ved å fremme forslag for Stortinget om endringer i avhendingsloven.

Fra Granavolden-plattformen fremkommer det også et ønske fra Regjeringen om en gjennomgang av eiendomsmeglingsloven med sikte på forenklinger og trygghet for boligkjøpere og -selgere.⁵

1.6 utfordringer knyttet til budrunden og tilknyttede prosesser

Til tross for at de aller fleste eier egen bolig i Norge, og antall omsetninger er forholdsvis høyt, vil ikke den gjengse nordmann ha omfattende erfaring med

budrunder og kjøp og salg av eiendeler med både stor økonomisk verdi og emosjonell verdi. Av hensyn til boligselgere og -kjøpere, er det derfor viktig at rammebetingelsene for bolighandel er best mulig, og at ulik megleradferd ikke rammer ellers like boligselgere og -kjøpere ulikt.

Eiendomsmeglingsloven gir megler et stort handlingsrom for hvordan salgsprosessen og budgivningen legges opp. Det åpner for forskjellig praksis mellom ulike meglere, foretak og landsdeler. Av hensyn til privatpersonene som kjøper og selger sine boliger, er det derfor av stor betydning hvordan ulike, varierende, kjennetegn ved salgsprosessen påvirker boligomsetningen og aspekter ved denne som kan påvirke kjøpere så vel som selgere. Eksempler på slike aspekter er bl.a. salgspris, avstanden mellom prisantydning og salgspris, transaksjonstiden og antallet klagesaker.

En betydelig usikkerhet knyttet til boligauksjoner, er om måten de arrangeres på kan få budgivere til å endre planer underveis. Vi kan tenke oss at en budgiver g har en betalingsvillighet b_g for en bolig, og planlegger – før auksjonen – å levere bud opp til og med b_g . Men, så blir hun grepet av psykologiske krefter i budrunden og ender opp med å levere et bud som overstiger planen – og dermed det hun egentlig mener er betalingskapasiteten sin.

Det er flere kjennetegn ved salgsprosessen som kan tenkes å ha betydning for en slik usikkerhet.

Akseptfristene på bud som gis er et eksempel på en faktor som kan påvirke en budgiver til å avvike fra egen plan. Korte frister kan legge press på mottaker av budet, og andre interesserte – som i de fleste til-

⁵ Se <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/politisk-plattform/id2626036/>

feller har forholdsvis lite erfaring med slike situasjoner.

Utlysningen som her besvares, samt eiendoms-meglingsutvalgets mandat, påpeker nettopp at det kan være et behov for å sikre boligkjøpernes behov for mer tid i bolighandelen.

I en nylig gjennomført studie, synes brorparten av alle bud gitt i budrunder å ha en akseptfrist på under én time, se Anundsen m. fl. (2020). Vi vil se nærmere på koblingen mellom akseptfrister og utfallet av budrunder.

En kan argumentere for at budgivere er rasjonelle, informerte og legger planer de holder seg til. Vickreys revenue equivalence-teorem sier at under visse betingelser vil ulike auksjonsformer, som engelsk, hollandsk, og lukket-konvolutt lede til samme budrundevinner og samme pris. Teoremet forutsetter imidlertid risiko-nøytralitet og at budgivere ikke lar andre budgiveres budgivning påvirke betalingsvilligheten (Vickrey, 1961). Om budgivere holder seg til planer eller ikke er dermed et interessant empirisk spørsmål.

For eksempel vil tilstedeværelsen av kopping antyde at både selgere og kjøpere er risikoaverse, som betyr at Vickreys teorem ikke gjelder.

I dag er det slik at det utover kravet om at megler skal legge til rette for en forsvarlig avvikling av budrunden og avpasse tempoet slik at både boligselger og interessenter har et grunnlag for å handle ansvarlig og i tråd med egne interesser, setter ikke lover og forskrifter noen klare krav til tidsfristenes varighet. Unntaket er kravet om at megler ikke skal formidle bud med kortere akseptfrist enn til kl. 12.00 første virkedag etter siste annonserte visning.

I våre naboland Danmark og Sverige, har boligkjøperne i praksis mer tid på seg. I Sverige er heller

ikke et bud bindende, noe som utgjør en fordel for høyeste budgiver, som i ettertid av budrunden kan gå gjennom boligen med en fagperson og eventuelt velge å trekke sitt bud. I Danmark er det anledning til å trekke seg fra transaksjonen mot en prosentandel av kjøpesummen.

1.7 Avgrensninger og forskningsspørsmål

På grunn av boligens store økonomiske og emosjonelle verdi, kan utfallet av en salgs- eller kjøpsprosess ha betydelige konsekvenser for individuell velferd.

Samtidig vet vi at det er betydelig variasjon i privatpersoners erfaring med kjøp og salg av bolig, megleradferd og prosessløsninger – variasjon som kan tenkes å påvirke utfallet av boligomsetningen. Det er for eksempel mulig at man på grunn av knappe tidsbegrensninger ikke klarer å følge egne planer i en kjøpsprosess og overinvesterer i bolig.

Formålet med denne rapporten er å belyse slike spørsmål og fremskaffe empirisk basert kunnskap som kan bidra til å besvare hvorvidt boligauksjoner er utformet på en slik måte at de leder til uønsket eller ugunstig adferd.

Vi har vært nødt til å avgrense analysen til spørsmål der det er empirisk grunnlag for å analysere ut fra tilgjengelige data. Vi har for eksempel ikke hatt anledning til å se nærmere på hvorvidt ulike auksjonsformer vil påvirke boligomsetningen eller hvordan lukkede bud påvirker en budrunde.

Et mulig siktemål, men som går utenfor vår analyse, hadde vært å belyse i hvilken grad boligmarkedet matcher befolkning og bolig på en god måte. Med det menes både en matching av befolkningens preferanser med boligbeholdningsattributter og en geografisk fasilitering av god matching av arbeidstakeres ferdigheter med arbeidsgiveres behov. Vi vil ikke forsøke å besvare dette her, men anser det

som så viktig at vi nevner at det har motivert noe av tankegangen.

Ved å tegne figurer og histogrammer som grafisk illustrerer fordelingen av ulike variabelverdier og ved å gjennomføre enkle undersøkelser som kan avdekke om noe fremstår rent tilfeldig, lar datamaterialet oss derimot analysere mange andre interessante forskningsspørsmål. Vi søker bl.a. å belyse følgende spørsmål:

- Finner vi assosiasjoner mellom auksjonskarakteristika og bud som er høye i forhold til en gitt målestokk?
- Er det kjennetegn ved salgsprosessen som er assosiert med omsetningen av og prisutviklingen på boliger?
- Finner vi en sammenheng mellom lengden av en akseptfrist og variasjon i oppnådd pris eller prisspredning?
- Hvordan er sammenhengen mellom akseptfristen og selve budgivningen? Binder den, i den forstand at mange bud kommer inn rett før fristen?

På generell basis vil vi minne leseren om at vi ikke kan påvise årsakssammenhenger i denne rapporten. Det ville kreve omfattende økonometriske studier som ligger utenfor rammen av dette oppdraget. Vi vil derimot kunne avdekke sammenfall, assosiasjoner og mønstre som kan være konsistente med årsakssammenhenger. Slike regulariteter er likevel interessante i og med at assosiasjoner er nødvendige (men ikke tilstrekkelige) betingelser for at en sammenheng skal være en årsakssammenheng.

2 Atypiske budprosesser

2.1 Kobrabad

Med kobrabad siktes det til en budgivningsstrategi der budgiveren observerer de andre budgiverne i en periode og så «hugger til» med en budøkning som er mye større enn tidligere budøkninger i auksjonen og gjerne godt over prisantydning.⁶ Motivasjonen vil typisk være at de andre budgiverne da skal bli overrasket og/eller skremt av et slikt bud og tenke at denne budgiveren har så høy betalingsvillighet at her er det bare å gi seg.

Kobrabad kan tenkes å ha flere effekter på salgspris. I motsetning til en auksjon med inkrementelle budøkninger, vil kobrabadgiveren risikere å by langt over nest høyeste reservasjonspris. Det trekker isolert sett prisen opp. Det kan også tenkes at et høyt bud oppfattes som et signal om at boligen har høyere verdi i markedet enn prisantydning skulle tilsi, og dermed dra med seg flere budgivere lengre inn i budrunden. Dette vil også kunne trekke prisen opp. I motsatt retning trekker at i den grad et kobrabad skremmer bort andre budgivere kan det isolert sett bidra til å redusere prisen. Nettoeffekten er et empirisk spørsmål vi kommer tilbake til i kapittel 4.6.

2.2 Kopping

Såkalt kopping foregår typisk ved at det legges inn et bud direkte til selger med akseptfrist før første annonserte visning. Normalt har budgiver først vært på en privat visning. Megler har ikke anledning til å videreformidle slike bud til selger, men selger står fritt til å vurdere det, rådføre seg med megler og akseptere eller avslå slike bud. Et kupp-bud vil normalt være høyere enn prisantydning for å få selger til å gi avkall på en budrunde som kan gi både høyere og lavere pris. Konvensjonen er at selger er villig til

å selge boligen dersom prisantydning eller høyere oppnås. Dermed vil et kupp-bud i prinsippet være «akseptabelt» for kjøper.

Fra kjøpers side kan motivasjonen være å unngå en heftig budrunde som fører til høy pris. Samtidig kunne han oppnådd en lavere pris dersom det ikke ble en heftig budrunde. Dermed kan strategien forstås som en slags forsikring. Kjøper kan få boligen til en for han akseptabel pris, men gir samtidig avkall på muligheten for å få den til en lavere pris dersom det ikke finnes andre interessenter med reservasjonspris høyere enn kupp-budet.

Forsikringselementet er på samme måte til stede også for selger. Hun er sikret en for henne akseptabel pris ved å utelukke muligheten for en budrunde som gir pris lavere enn kupp-prisen, men gir avkall på en mulig høyere pris som følge av en heftig budrunde. Hvis kupp-budet blir avvist av selger kan den potensielle kupperen selvsagt bli med i ordinær budrunde. Da er en mulighet, hvis det ikke blir tilstrekkelig fart i budrunden, at han byr lavere enn kupp-budet og likevel får tilslaget.

Så lenge det finnes et overlappende område mellom kjøpers betalingsvillighet og selgers reservasjonspris kan kupp-budet justeres ved forhandlinger mellom kjøper og selger innenfor dette området.

Kan være gunstig både for selger og kjøper

Kopping kan være gunstig for både kjøper og selger. Begge får gjennomført transaksjonen til en akseptabel pris som kan identifiseres i relativ ro og mak, og begge parter unngår budrunde som kan oppleves som en påkjenning for noen hver og som potensielt kan gå i disfavør av begge parter. Selger

⁶ En stor budøkning på et lavt prisnivå omtales gjerne som hoppbud.

kan i tillegg ønske å slippe den ekstra belastningen med visninger og alt de fører med seg av rydding og vasking mm.

Et samfunnsøkonomisk tap

Fra et samfunnsøkonomisk ståsted kan det imidlertid være kostnader knyttet til kopping. Kopping er en måte å ekskludere konkurrerende interessenter. Dermed reduseres sannsynligheten for å oppnå en best mulig match mellom kjøper og selger, det vil si at den med størst nytte av boligen definert ved høyest betalingsvilje, får kjøpe boligen. Dette kan betraktes som et samfunnsøkonomisk tap.

En kan se for seg at det oppstår en spillsituasjon i markedet der en andel av aktørene (både selgere og kjøpere) tenker seg å utnytte kuppemuligheten. I et ekstremtilfelle kan en tenke seg en likevekt der alle interessenter ser seg nødt til å avtale visning på forhånd og forhøre seg om eventuelle kuppforsøk, og der alle selgere ser seg nødt til å holde private visninger i forkant av den annonserte fellesvisningen. I så fall vil antall privatvisninger øke, noe som vil være ressurskrevende i og med at det beslaglegger aktørenes tid. I tillegg kan det introduseres et informasjonsslør der det ikke foreligger noe krav om loggføring av bud. En kan se for seg bud der det er en betingelse om at ingen andre skal bli underrettet om kuppforsøket (se kapittel 2.3 om lukket bud). Dette vil skape friksjon i informasjonsflyten som skal sikre gode matcher mellom interessenters preferanser og boligens attributter.

Det er derfor av interesse å undersøke om og i så fall i hvilken grad, kupp-bud påvirker pris-utfallet sammenliknet med «markedsprisen» som ville være utfallet av en ordinær budrunde. Avvik fra markedspris kan med andre ord lede til feilallokering av ressurser. Det er imidlertid grunn til å tro at boliger i høy grad kjøpes av personer med høy betalingsvil-

ighet, som vil begrense omfanget av et slikt samfunnsøkonomisk tap.

Hvis kopping fører til at prisene blir «for høye», kan det i tillegg til feilallokering bidra til gjeldsoppbygging i husholdningene i mikro og svekke den finansielle stabiliteten i makro.

Det er kanskje mer sannsynlig at tilstedeværelsen av en betydelig andel aktører som prøver å kuppe budrunder vil skape en opplevelse av stress hos andre budgivere, og at det foreligger et velferdstap ved en prosess som inneholder et slikt element.

Empirisk tilnærming

Røed Larsen (2020) viser at forskjellen mellom salgspris og prisantydning målt i prosent av prisantydning for norske data i perioden 2002-2014 er om lag 0 i median, men 1,9 % i gjennomsnitt for alle byer og alle boligtyper. Prisantydning har høy forklaringskraft for salgspris. En regresjon av salgspris på prisantydning gir en R^2 på 0,97. Hvis kupp-bud gjennomgående er høyere enn prisantydning, kan kopping være en bidragskomponent til høyere boligpriser. Kupp-bud kan imidlertid også tenkes å dempe prisen, fordi en da unngår en het budrunde som kunne presset prisen ytterligere opp. I et marked med stor usikkerhet, som for eksempel etter korona-utbruddet våren 2020, kan selgere være mer tilbøyelige til å akseptere kupp-bud under prisantydning. Hvordan kopping påvirker pris er et empirisk spørsmål, som vi skal se nærmere på i kapittel 4.7.

Det er flere andre interessante spørsmål knyttet til kopping, men som ligger utenfor omfanget av dette prosjektet. Det overlater vi dermed til framtidig forskning:

- I hvilke situasjoner kjøpes det?
 - Konjunkturer, sesong, geografi og boligtyper, tykke/tynne markeder.

- Hvem kupper? Er det hovedsakelig dem som har kommet tapende ut av budrunder tidligere?
- Hvordan fordeles kostnaden av å inngå forsikringen? Tjener selger eller kjøper mest på kuppetingen?

Andre studier

Det er få relevante empiriske studier av kupp-bud og om de faktisk fører til høyere salgspris eller ikke. Aune og Midthun (2017) og Solberg og Solheim (2017) har benyttet data fra finn.no til å se på lønnsomheten ved aksept av kupp-bud i Oslo i 2016. Begge konkluderte med at kuppeting ga høyere pris enn ved ordinære budrunder i denne perioden. 2016 var imidlertid preget av særlig sterk boligvekst i Oslo, som kan ha påvirket resultatene.

Borgersen og Johnsen (2018) studerte kuppeting i sin Masteroppgave ved NHH. De benytter et datasett fra Eiendomsverdi med et datagrunnlag på 38 933 selveierboliger i perioden 1. januar 2016 til 30. juni 2018. 222 av disse boligene ble registrert kuppet. Resultatene antyder at salgspris ble noe høyere ved kuppeting i Oslo og i deler av perioden i Tromsø, mens prisen ble lavere i Trondheim og de fant ingen effekt i Bergen.

Forbrukerrådet (2015) gjennomførte en utvalgsundersøkelse med 250 boliger i 2015, der alle de åtte selgerne som avviste et kuppforsøk fikk høyere pris enn kupp-prisen. En betydelig svakhet ved denne undersøkelsen er imidlertid at de tretten aksepterte kupp-budene ikke vurderes.

2.3 Lukket bud

Et lukket bud er et bud som kommer med et forbehold om at det kun skal fremlegges for selger og

ikke opplyses om til andre. I likhet med andre, ordinære bud kan slike bud ikke ha akseptfrist tidligere enn klokken 12:00 dagen etter siste visning. Når et slikt bud kommer i en pågående auksjon, betyr det at andre budgivere ikke får kjennskap til budet slik at de får muligheten til å by over. Hvis selger aksepterer et slikt bud vil andre deltakere i auksjonen dermed oppleve at den plutselig er over. Det har likhetstrekk med kuppeting, men alle budgivere vil være kjent med spillereglene på forhånd.

I utgangspunktet er det ingen begrensning på hva slags bud eller hva slags forbehold budgivere kan legge inn. Hvis selger oppfatter budet som godt kan det være fristende å akseptere det, som også er fullt lovlig.

I likhet med kuppeting som omtalt over, vil ikke markedspris avdekkes og det kan oppstå et samfunnsøkonomisk tap. Forsikringsargumentet gjelder også i dette tilfellet. Fordelene med å slippe visninger for alle interessenter og muligheten for å forhandle om prisen i ro og mak, er imidlertid ikke til stede.

Norges Eiendomsmeglerforbund opplyser dessuten at mange forbrukere synes å tro at denne praksisen er ulovlig, og meglerforetak får reaksjoner fra andre interessenter som føler seg lurte av megler og blir mistroiske til auksjonsprosessen.⁷ Selgere kan også føle seg presset og usikre.

Beklageligvis kan vi ikke identifisere lukkede bud i tilgjengelige data, og kan derfor ikke undersøke hverken omfang eller eventuelle prisvirkninger av lukkede bud.

⁷ Se for eksempel www.nef.no/fagstoff

3 Data

Datagrunnlaget for denne rapporten er norske budrundedata levert fra DNB Eiendom AS og Krogsveen AS. Dataene belyser unike kvaliteter ved budrundene og er spesielt interessante ettersom norske meglere registrerer når bud leveres, av hvem og med hvilke betingelser. Våre data dekker perioden 2007 til 2019. Vi har også registrert dato og klokkeslett for levert bud, akseptfrist o.a.

Detaljnivået i data lar oss studere auksjonsteori i praksis. I analysen vektlegges dataene fra DNB Eiendom, da disse dekker det største geografiske området over tid. I noen tilfeller gir data fra Krogsveen et bedre bilde av enkelte egenskaper ved markedet, og disse dataene tas da i bruk. Dette gjelder informasjon om antall interessenter og visningstidspunkter. Vi vil alltid tydeliggjøre kilden.

Før vi analyserer auksjonsdynamikken i kapittel 4, gir vi her en kort beskrivelse av våre data.

3.1 Variabler, utvalg og geografisk variasjon

Data inneholder full informasjon om aktiviteten i budrundene, flere attributter ved objektet som er til salgs samt transaksjonsdata, se Tabell 1.

Tabell 1 Variabelliste.

Budrundeaktivitet	Objektattributter	Transaksjonsdata
Aidentifisert ID megler	Boligtype	Prisantydning
Aidentifisert ID budgiver	Størrelse	Taks ²
Aidentifisert ID selger	Kommune	Salgspris
Meglerfilial	Eierform	Fellesgjeld
Annonседato		Dato for salget
Antall interessenter ¹		Visningsdato ¹
Antall budgivere		
Antall bud		
Dato og klokkeslett for bud		
Dato og klokkeslett for akseptfrist		
Størrelse på bud og motbud		
Dato og klokkeslett for budaksept		

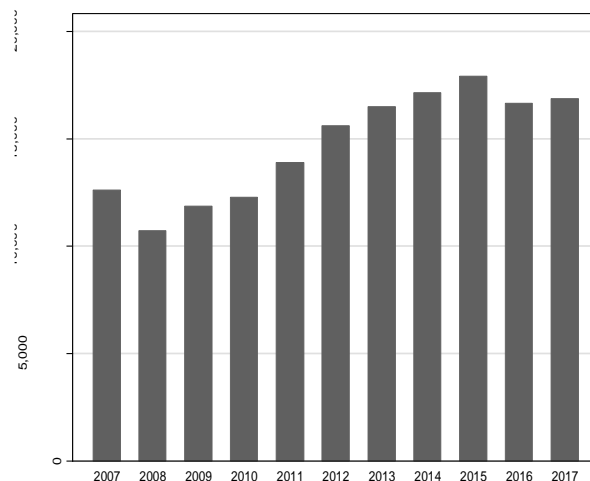
Note 1: kun i Krogsveen-data

Note 2: kun i DNB Eiendom-data:

3.2 Variasjon over tid og sted

Dataseriene fra DNB strekker seg fra 2007 til 2017. Utviklingen i antall auksjoner per år synes ved første øyekast å følge den generelle utviklingen i norsk økonomi, se figur 3-1. Med forbehold om kort historikk, gir dataene i alle fall en indikasjon på en positiv korrelasjon mellom boligtransaksjoner og aktivitet i økonomien.

Figur 3-1 Auksjoner per år. Alle boliger, hele landet.



Note: 162 008 auksjoner

Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Hovedvekten av auksjonene er faktisk å finne utenfor de største byene i DNB sine data. Nesten to tredjedeler av boligtransaksjonene tok *ikke* plass i Oslo, Bergen, Trondheim, Stavanger eller Kristiansand. Oslo er som ventet bykommunen med størst aktivitet. 15-20 prosent av transaksjonene i vårt utvalg er gjennomført i Oslo i årene 2007-2017. Det tilsvarer 1 700 – 3 500 auksjoner per år, se Tabell 2.

3.3 Utvalget

Datasettet fra DNB Eiendom inneholder 168 578 boligauksjoner og 1 079 744 bud før klargjøring til analyse.

Vi fjerner auksjoner hvor vi ikke kjenner prisantydning eller salgpris. Deretter trimmer vi nederste og øverste prosentiler på salgpris, prisantydning, markedsverdi (takst) og størrelse.

På grunn av innføringen av en ny regel gjeldende akseptfrister fra og med 1. juli 2010, har vi valgt å avgrense analysen til perioden etter innføringen av denne regelen.⁸ Det reduserer antallet budrunder og bud til henholdsvis 119 115 og 807 163, men gjør våre analyser betydelig mer robuste.

I tilfeller hvor søkelyset rettes på boligenes markedsverdier (takst), fjernes også auksjoner hvor vi ikke kjenner denne. Dette reduserer analyseutvalget ytterligere til 62 283 budrunder og 457 203 bud. Det gjelder et fåtall figurer og tabeller som illustrerer ulike koblinger mellom takst og andre variabler.

Vi har tilsvarende data fra Krogsvæen. Disse strekker seg fra 2010 til 2019. Her har vi ikke informasjon om takst, men dette datasettet inneholder tilgjengelig informasjon om antall interessenter og visnings-

dato. I analysen ønsker vi blant annet å bruke informasjon om visningsdato som et verktøy i konstruksjonen av en kupp-indikator. Etter ha å valgt bort et fåtall auksjoner hvor vi ikke kjenner til visningsdato, gjennomføres analysen på 55 892 auksjoner og 445 833 bud.

3.4 Auksjonstyper

En nyttig, men grov, sortering av ulike auksjoner er basert på Coles og Muthoo (1998), som skiller mellom forhandlinger og situasjoner med konkurrerende bud. Vi har valgt å operere med følgende inndeling av auksjonstyper:

- *Forhandlinger*: Auksjoner med kun én budgiver
- *Auksjoner*: Auksjoner med minst to budgivere
- *Kompetitive auksjoner*: Auksjoner med minst tre budgivere med minst tre bud hver

I 48,6 prosent av alle auksjoner i vårt utvalg er det kun én budgiver (men opptil flere bud og motbud til og fra selger), se Figur 3-2. Vi kaller slike auksjoner *forhandlinger*, da de gjerne bærer preg av å være en forhandling mellom selger og en enkelt budgiver.

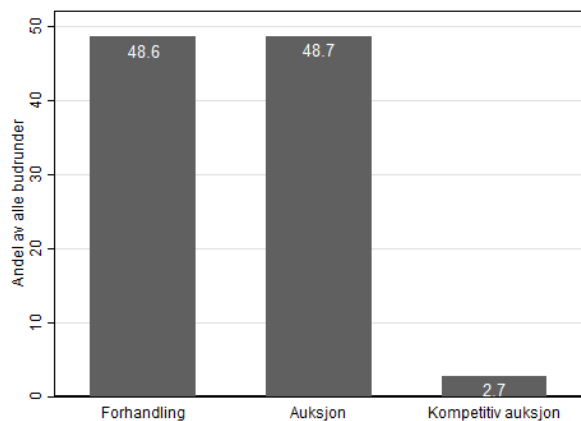
I en tilsvarende stor andel av datamaterialet vårt (48,7 prosent), finner vi auksjoner med to eller flere budgivere. Vi omtaler disse som *auksjoner*.⁹

For en mindre gruppe budrunder (2,7 prosent) er antallet budgivere og bud per budgiver såpass stort at vi mener det er hensiktsmessig å dele disse inn i en egen undergruppe. Vi omtaler denne gruppen som *kompetitive auksjoner*, og definerer en auksjon som kompetitiv dersom det er 3 eller flere budgivere som hver og en gir 3 eller flere bud.

⁸ Frist må være til minst kl. 12. dagen etter siste visning.

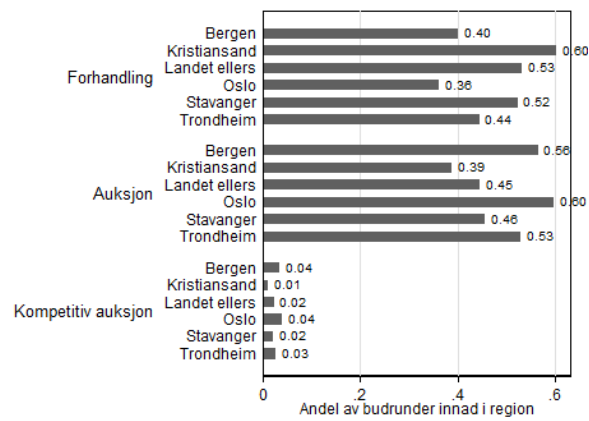
⁹ Vi holder beskrivelsen av auksjonstype i kursiv gjennom teksten for å skille *auksjon* som en auksjonstype fra enhver annen auksjon.

Figur 3-2 Auksjoner fordelt etter type. Hele landet.



Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Figur 3-3 Auksjoner fordelt etter type og geografi.



Note:

Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Totalt har vi 2 923 *kompetitive auksjoner*, 52 445 *auksjoner* og 52 396 *forhandlinger* i våre primærdata.

Fordelingen er forholdsvis jevn over hele landet, men boligmarkeder som Oslo og Bergen stikker ut med forholdsvis få *forhandlinger*, men desto flere *auksjoner* og *kompetitive auksjoner*, se Figur 3-3.

Tabell 2 Auksjoner per år, i storbyene og landet ellers.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Oslo	2 155	1 722	1 923	1 967	2 060	2 656	3 053	3 175	3 570	3 495	3 297
Bergen	1 132	878	1 000	947	1 218	1 256	1 241	1 290	1 414	1 293	1 169
Trondheim	485	405	512	414	474	510	743	8125	770	604	628
Stavanger	382	319	386	412	444	477	419	480	416	336	406
Kristiansand	382	349	387	472	469	456	437	440	456	492	402
Landet ellers	8 066	7 035	7 643	8 065	9 216	10 246	10 607	10 949	11 287	10 434	10 970

Note:

Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

4 Statistikk og analyse

I dette kapittelet beskriver vi deltakelsen i norske auksjoner, samt ulike temporale og finansielle aspekter og sammenhenger. Vi drøfter fordeler og ulemper ved den typiske budprosessen i lys av funnene, før vi ser nærmere på spesialtilfellene kobrabud og kopping.

4.1 Deltakelse i norske budrunder

4.1.1 Budgivere

Selgere ønsker høy deltakelse i auksjoner, i håp om at en kompetitiv auksjon vil føre til høy pris.¹⁰ Samtidig kan det tenkes at budgivere opplever et høyt antall budgivere som en stresskomponent, som kan lede til uheldige beslutninger.

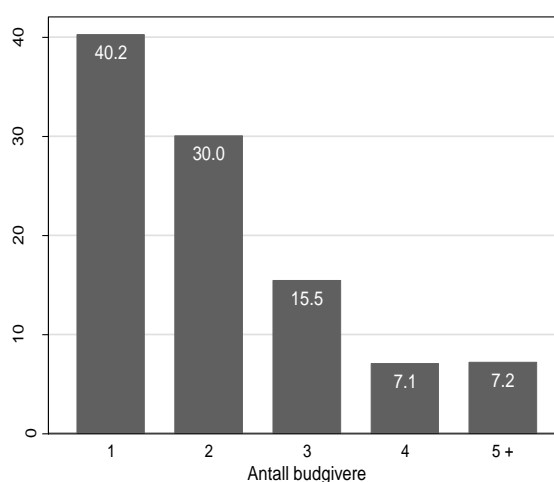
På landsbasis har om lag 40 prosent av alle auksjoner kun én budgiver. Det kaller vi *forhandlinger* – om pris mellom budgiver og selger. Resten er dermed enten *auksjoner* eller *kompetitive auksjoner*. Kun 30 prosent av auksjonene har mer enn 2 budgivere, se figur 4-1. Halen mot høyre er imidlertid lang, da det i databasen eksisterer budrunder med opptil 34 unike budgivere (oppsamlet i søylen 5+).

Antall bud per auksjon varierer betydelig, og til tross for at en klar majoritet av alle auksjoner ikke har flere enn to budgivere, er halen mot høyre lang, se Figur 4-2.

Legg merke til at vi i vårt datamateriale ikke har tall på salg der (den forsøkte) auksjonen hadde null budgivere. Det blir ikke registrert. For en gjennomsnittlig auksjon¹¹ er forventet antall bud per budgiver nesten tre bud (2,75), og i mer enn 10 prosent av

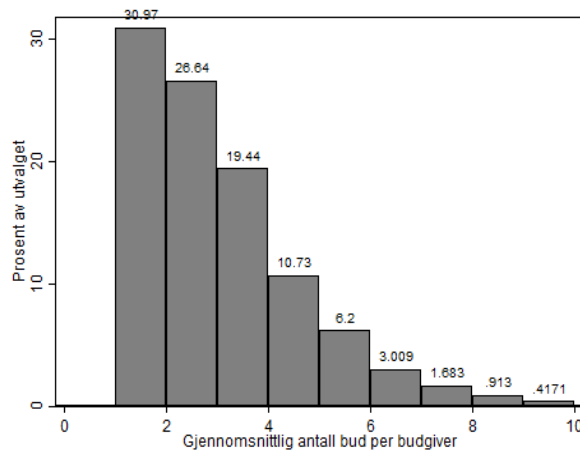
alle auksjoner vil gjennomsnittlig antall bud være mer enn fem per deltaker.

Figur 4-1 Budgivere per auksjon.



Note: Hele landet. 2010-2017. N = 119 115
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Figur 4-2 Fordelingen av budgivere etter antall bud gitt i en auksjon. 2010-2017. Hele landet.



Note: Hele landet. 2010-2017. N = 106 686
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

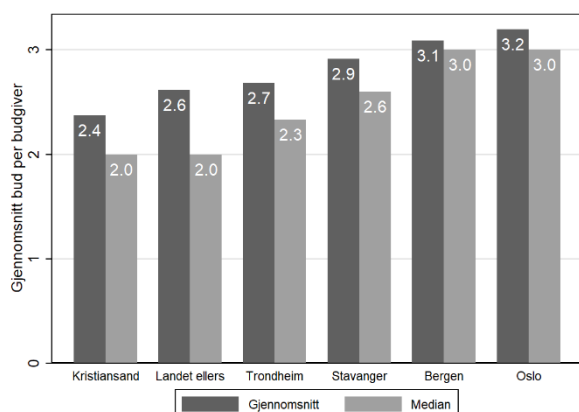
¹⁰ Det synes å være en sterk sammenheng mellom antall interessenter og antall budgivere. Dermed kan antall interessenter være en god ledende indikator for antall budgivere.

¹¹ I det følgende bruker vi auksjon som overordnet betegnelse på alle de tre auksjonstypene vi har definert, *forhandlinger*, *auksjon* og *kompetitiv auksjon*.

Auksjoner med veldig mange bud er typisk auksjoner med mange budgivere, men det kan komme et betydelig antall bud også i auksjoner med bare to budgivere. Også med bare én budgiver kan det komme mer enn ett bud, dersom selger avviser det første eller de etterfølgende budene (såkalt motbud).

Auksjoner i mer sentrale områder synes å tiltrekke seg både flere budgivere og flere bud per budgiver enn auksjoner i landet ellers.

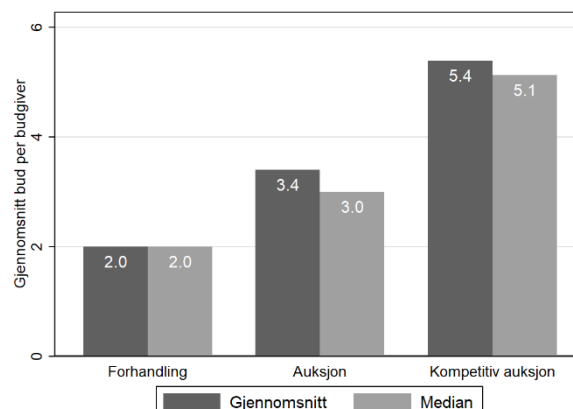
Figur 4-3 Geografisk fordeling av bud per budgiver.



Note: 2010-2017. N = 106 686
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

En grov inndeling i ulike auksjonstyper kan hjelpe oss å få oversikt over betydningen av ulike karakteristikk over tid og sted. Vi bruker inndelingen fra kapittel 3 og finner store forskjeller mellom de tre inndelingene. Vi ser at antall bud per person i *kompetitive auksjoner* ofte er betydelig høyere enn definisjonskravet, se Figur 4-4.

Figur 4-4 Bud per budgiver etter auksjonstype.



Note: 2010-2017. Hele landet. N = 106 686
Vi ser på «forhandling» som et spesialtilfelle av auksjon
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

4.2 Temporale aspekter ved auksjonene

Det skjer tilsynelatende mye på relativt kort tid i enkelte auksjoner, og særlig i *kompetitive auksjoner*.

4.2.1 Hvor lenge varer en auksjon?

For å avgrense datamaterialet, ser vi nærmere på varigheten av en auksjon fra kl. 0800 på morgenen den dagen det oppnås budaksept. Det betyr at vi ikke inkluderer auksjoner som strekker seg over flere dager.

Vi foretar denne avgrensningen fordi vi er interessert i å observere adferd og konsekvenser i *typiske* auksjoner. Mer enn to tredjedeler av alle auksjoner i vårt utvalg er fortsatt inkludert etter avgrensningen.

Med vår definisjon av auksjoner, inkluderes fortsatt 68 prosent av datamaterialet, eller 107 764 unike auksjoner.

Blant disse varer en gjennomsnittlig auksjon i 5 timer og 40 minutter fra kl. 8, altså avgjøres de i snitt ett par timer ut på ettermiddagen. For auksjonene som er på sin første dag med budgivning (en klar majoritet) er gjennomsnittlig tidspunkt for budaksept 1 time og 40 minutter etter den tidligste mulige fris-

ten (kl. 12 dagen etter siste annonserte visning). Kun 10 prosent av alle auksjoner som avgjøres samme dag synes å pågå lenger enn en vanlig arbeidsdag (kl. 16.00).

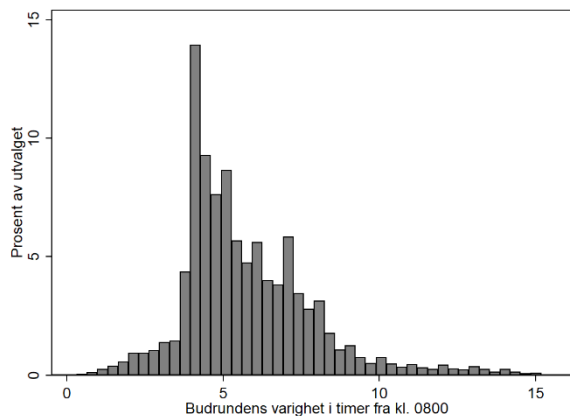
Med vår definisjon av auksjoner, finner vi ingen klare forskjeller i gjennomsnittlig eller median auksjonslengde mellom ulike *typer* auksjoner. *Forhandlinger* ser imidlertid ut til å ha en marginalt større sannsynlighet for å fortsette utover ettermiddagen og kvelden, med noe tykkere hale mot høyre i histogrammene, enn *auksjoner* og *kompetitive auksjoner*.

Vi finner lite variasjon i varigheten på auksjoner rundt om i landet.

4.2.2 Hvor lang er en typisk akseptfrist?

Akseptfrister på bud kan tenkes å påvirke en budgiver til å avvike fra egne planer. Korte frister kan legge press på både mottaker av budet og andre mulige kjøpere. De færreste opparbeider seg stor erfaring med kjøp og salg av bolig. De fleste har dermed begrenset erfaring med denne type press, som

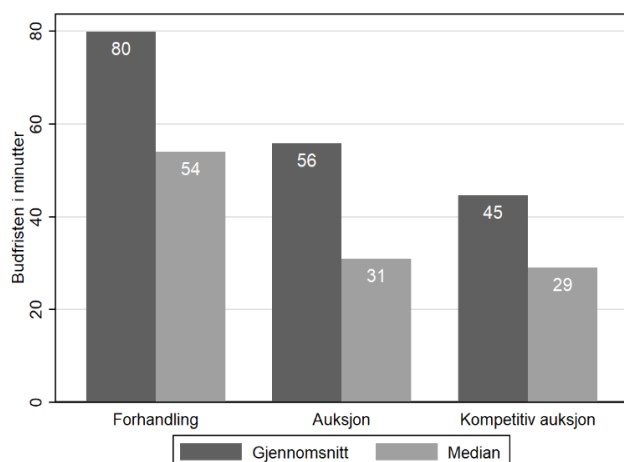
Figur 4-5 Faktiske auksjonslengder. Hele landet.



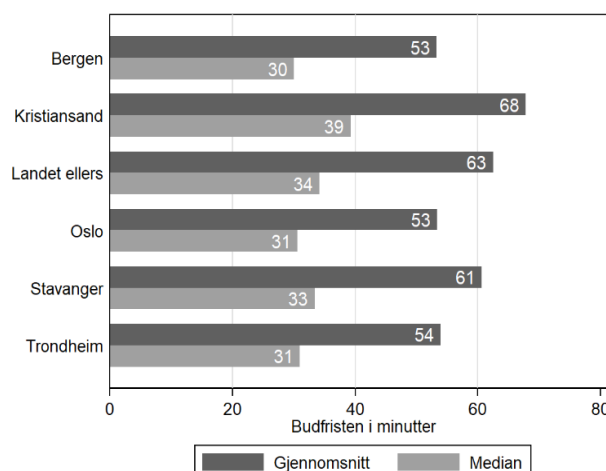
Note: 2010-2017. Hele landet. N = 107 764
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

dermed kan tenkes å påvirke avgjørelser. Boligens store økonomiske og emosjonelle verdi kan forsterke opplevelsen av å være presset.

Figur 4-6 Akseptfrister etter auksjonstype.

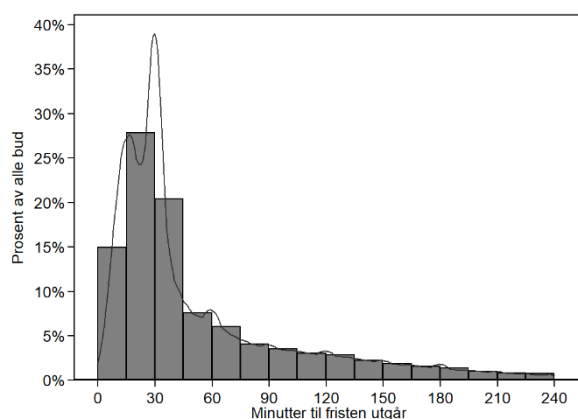


Figur 4-7 Akseptfrister etter geografi.



Note: 2010-2017. N = 107 764
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Figur 4-8 Histogram og tetthetsplott av akseptfrister.



Note: Hele landet. 2010-2017. n = 107 764.
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

I det ikke-avgrensede datasettet har vi en rekke auksjoner som pågår over lengre tid, enten det er snakk om *forhandlinger*, *auksjoner* eller *kompetitive auksjoner*, hvor akseptfristene gjerne er av en slik varighet at fristen i seg selv neppe påvirker adferden i auksjonen. En betydelig mengde bud leveres også før auksjonen starter etter vår definisjon, slik at akseptfristene fremstår som meget lange.

Ser man kun på gjennomsnittlig akseptfrist får man derfor begrenset innsikt i de spørsmålene vi ønsker å se på.

Vi har derfor forsøkt å avgrense analysen til bud som blir gitt innenfor bestemte rammer, f.eks. i perioden fra auksjonen starter til det oppnås budak-

sept. For å luke ut ekstreme («ikke-representative») observasjoner, har vi som forklart over begrenset oss til auksjoner gjennomført i løpet av samme dag. Merk at bud gitt innenfor disse intervallene kan ha lengre frister enn perioden auksjonen til slutt varte.

Med våre forutsetninger er en gjennomsnittlig akseptfrist 58 minutter. Gjennomsnittet drives fortsatt opp av en forholdsvis lang høyre hale i fordelingen, og det kan derfor være mer informativt å se at medianen er nede på 32 minutter, og at 25 prosent av alle bud har en akseptfrist kortere enn 20 minutter.

I *forhandlinger* er akseptfristene gjerne lenger enn i utvalget ellers. I gjennomsnitt gir en mulig kjøper akseptfrister på 1 time og 20 minutter, men halvparten av alle bud har en akseptfrist under en time også i disse tilfellene.

I *auksjoner* er gjennomsnittlig og median akseptfrist på 56 og 31 minutter. I *kompetitive auksjoner* er tiden noe knappere, der gjennomsnittlig akseptfrist er tre kvarter, og halvparten av alle bud har akseptfrister under 30 minutter. Det er ellers en klar sammenheng mellom kortere tidsfrister og økt sentralitet.

4.2.3 Gjenstående tid

Korte frister er ikke nødvendigvis et problem dersom man har en plan man klarer å forholde seg til. En mulig indikator på hvorvidt akseptfristene oppleves som stressende, kan være hvor tett nye bud kommer opp mot akseptfristene.

Tabell 3 Akseptfrister. Data fra DNB Eiendom

	Obs	Gjennomsnitt	10 %	25 %	50 %	75 %	90 %
<i>Forhandlinger</i>	97 898	79,9	15	28	54	114	186
<i>Auksjoner</i>	459 488	55,9	12	20	31	69	138
<i>Kompetitive auksjoner</i>	49 672	44,7	10	17	29	46	107
Alle	607 058	58,9	12	20	43	74	145

4.2.4 Hvor tett kommer budene?

I auksjoner som faller innunder vår definisjon, kommer budene i gjennomsnitt med 37 minutters mellomrom. Men, her er det enkelte ekstremverdier som drar opp gjennomsnittet (selv etter å ha fjernet de mest ekstreme verdiene ved trim av øverste prosentil).

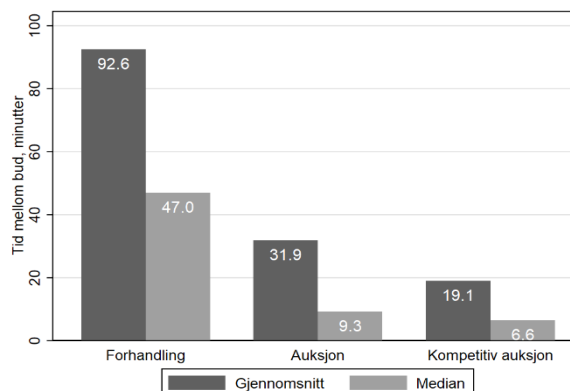
Det kan være vel så beskrivende å se at halvparten av alle auksjoner har en gjennomsnittlig tid mellom budene på kun 10 minutter, og at en fjerdedel av alle bud synes å komme mindre enn 5 minutter etter forrige bud. I motsatt side av skalaen kommer kun 15 prosent av alle bud mer enn én time etter forrige bud.

Mange bud kommer altså relativt tett inntil forrige bud. Det kan bety at budgivere følger en plan og ikke trenger betenkningstid, eller at de lar seg rive med og følgelig ikke tar seg betenkningstid. I begge tilfeller vil trolig ikke lengre budfrister ha en funksjon. Eventuelt kunne man vurdere å pålegge en minste betenkningstid mellom bud. Vi kommer nærmere tilbake til denne problemstillingen når vi i kapittel 4.2.5 ser på hvor tett opptil fristene bud kommer.

Variasjonen er meget stor mellom ulike auksjonstyper, se Figur 4-9. Som ventet er det særlig i auksjoner med flere budgivere budene kommer tett.

Vi finner at en stor del av variasjonen mellom regioner i hovedsak drives av hvordan ulike auksjonstyper er fordelt mellom regionene. Den eneste auksjonstypen med betydelig variasjon mellom regioner er forhandlinger.

Figur 4-9 Tid mellom budinnlevering etter auksjonstype.



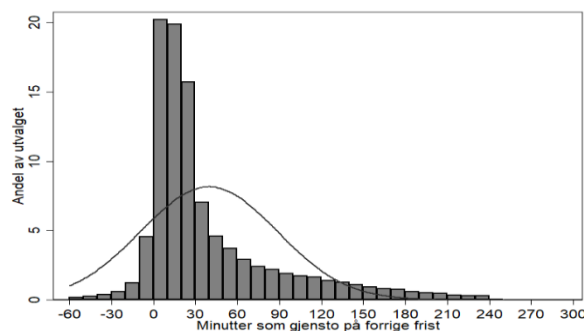
Note: 2010-2017. Hele landet. N = 84 799 auksjoner
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

4.2.5 Hvor tett kommer budene opptil fristene?

Vi finner at halvparten av alle bud kommer inn når det gjenstår mindre enn 20 minutter av forrige akseptfrist, og for en fjerdedel er gjenværende tid under 10 minutter. I *kompetitive auksjoner* leveres 10 prosent av alle bud når det er 4 eller færre minutter igjen av forrige akseptfrist.

En del bud kommer også over tiden, dette er gjerne i *forhandlinger*, men også i enkelte *auksjoner*.

Figur 4-10 Gjenværende tid. Hele landet.

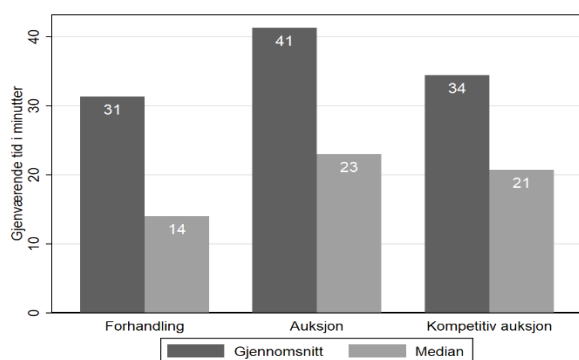


Note: 2010-2017. N = 87 686 auksjoner
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Vi kan prøve å se forbi timer, minutter og sekunder, og heller se på andelen av forrige akseptfrist som

gjensvarende når neste bud ble levert. I gjennomsnitt leveres bud mens det fortsatt gjenstår over halvparten av tiden siden gjeldende akseptfrist, men en betydelig andel bud leveres forholdsvis nær fristene – 10 prosent av alle bud leveres for eksempel når det gjenstår 8 prosent eller mindre av tiden til gjeldende akseptfrist.

Figur 4-11 Gjenværende tid. Auksjonstyper.



Note: 2010-2017. N = 87 686 auksjoner
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

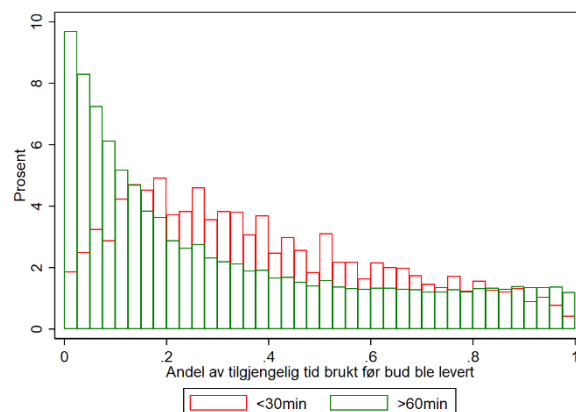
Vi har også sett på fordelingen av gjenstående tid for bud som svarer på budfrister lengre enn 1 time og bud som svarer på budfrister kortere enn en halv time, se Figur 4-12. Totalt har vi 216 619 reaksjoner på budfrister kortere enn 30 minutter og 156 560 reaksjoner på budfrister lengre enn 60 minutter. Det er verdt å nevne at det også forekommer 314 869 reaksjoner på bud med frister lenger enn 30 minutter og kortere enn 60 minutter, men her ønsker vi å sammenlikne to ytterpunkter.

Sammenlikningen er interessant, fordi man i utgangspunktet kan tenke seg at dersom fordelingen av gjenværende tid stort sett er den samme i de to

gruppene kan vi ikke nødvendigvis si at korte budfrister skaper mer stress enn lengre budfrister.

Figur 4-12 viser at budgivere som responderer på budfrister lengre enn 60 minutter leverer sine motbud tidligere i intervallet av tilgjengelig tid enn budgivere som responderer på frister kortere enn 30 minutter. Det er interessant å se at det ikke er noen klare ulikheter i høyre hale av fordelingen, det vil si blant budene som kommer helt på slutten av tilgjengelig tid.¹²

Figur 4-12 Gjenværende tid etter akseptfrister.



Note: 2010-2017. N = 80 669 auksjoner
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Men, betyr det at man tar seg god nok tid i budrunder med kortere frister? Et interessant mønster blir tydelig når man ser på nominelle minutter i stedet for andelen av tilgjengelig tid.

I utvalget som responderer på budfrister kortere enn 30 minutter er gjennomsnittlig responstid kun 8 minutter og 20 sekunder. Halvparten av alle reaksjoner kommer innen utløpet av det sjette minuttet, og

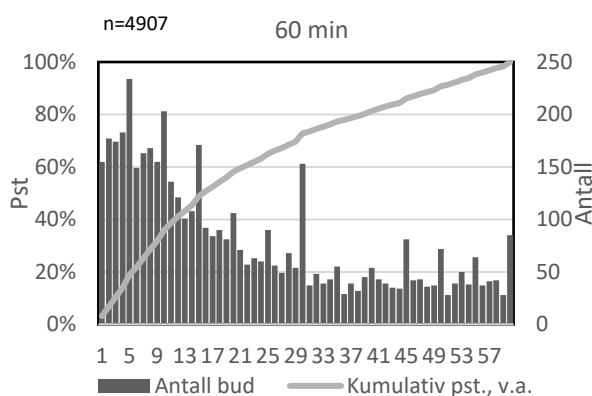
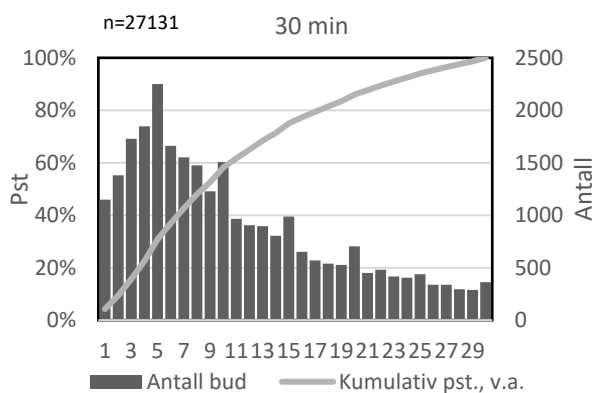
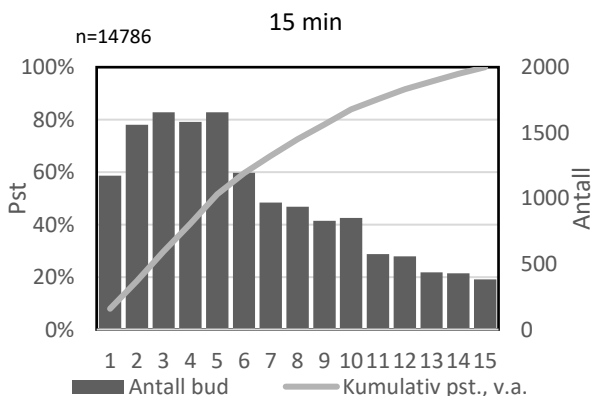
¹² En naturlig antakelse ville vært at mange reaksjoner kom helt på slutten av utløpet av fristene med kort tid.

hele 25 prosent av alle reaksjoner kommer innen det har gått 3 minutter. Kun 5 prosent benytter mer enn 22 minutter. Veldig mange beslutninger tas med andre ord innenfor korte tidsintervaller, og det kan se ut til at få trenger mer tid.

Blant dem som responderer på budfrister lengre enn 60 minutter, har halvparten respondert innen utgangen av det 25. minutt, og mer enn en fjerdedel av alle reaksjoner kommer innen det har gått 8 og et halvt minutt. I ti prosent av tilfellene er responstiden kortere enn 3 minutter (cirka 15 000 tilfeller).

Vi har også utarbeidet tre utvalg som hver representerer motbud ved akseptfrister pluss/minus ett minutt rundt henholdsvis 15, 30 og 60 minutter. Figur 4-13 viser fordelingen av responstiden til motbud innenfor disse fristene.

Figur 4-13 Responstid til motbud innenfor frister på hhv. 15, 30 og 60 minutter. Antall og kumulativ prosentvis andel.



I alle tre tilfeller er det en opphopning tidlig i intervallet. 50 prosent har respondert innen 5 minutter når akseptfristen er på 15 minutter, og innen 9 og 16 minutter når fristen er på henholdsvis 30 og 60 minutter. Videre har 84 prosent lagt inn motbud innen det er 5 minutter igjen av 15-minuttersfrister, og 86 og 91 prosent har respondert før det gjenstår 10 minutter av henholdsvis 30- og 60-minuttersfrister.

Samlet indikerer dette at selv om budgivere tar seg bedre tid når de har mer tid til rådighet, så legger de seg i liten grad tett på fristen.

4.3 Hvordan byr budgiverne?

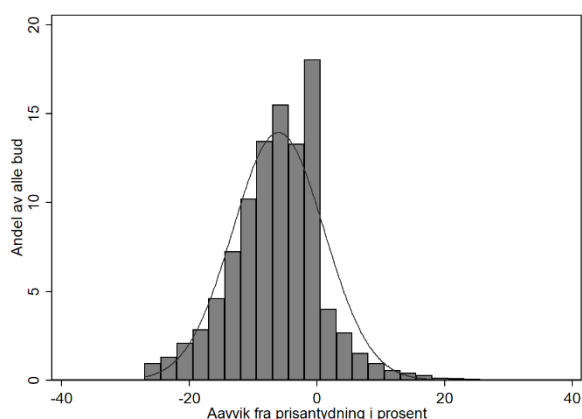
4.3.1 Første bud i distanse under eller over prisantydning

Vi har beregnet distansen mellom en auksjons første bud og prisantydningen ved budbeløpet som

andel av prisantydningen. Deretter er laveste og høyeste prosentil trimmet bort. Vi finner at første bud som regel legges godt under prisantydningen. I gjennomsnitt er distansen minus 6 prosent. Halvparten av alle auksjoner åpner med et bud som er lavere enn 94,5 prosent av prisantydningen (5,5 prosent under prisantydning). Kun 10 prosent av alle auksjoner har et åpningsbud over prisantydningen, se Figur 4-14.

Figur 4-15 viser gjennomsnittlig distanse etter auksjonstype, for alle bud i en auksjon. Vi ser at bud i en gjennomsnittlig *forhandling* er nesten fem prosent lavere enn prisantydning, mens budene i *auksjoner* og *kompetitive auksjoner* i gjennomsnitt ligger henholdsvis 2,7 og 3,6 prosent over prisantydning. Ser vi kun på første bud, viser det seg imidlertid at det ikke er nevneverdig variasjon mellom de ulike auksjonstypene. Første bud er i alle tilfeller rundt 6 prosentpoeng lavere enn prisantydning.

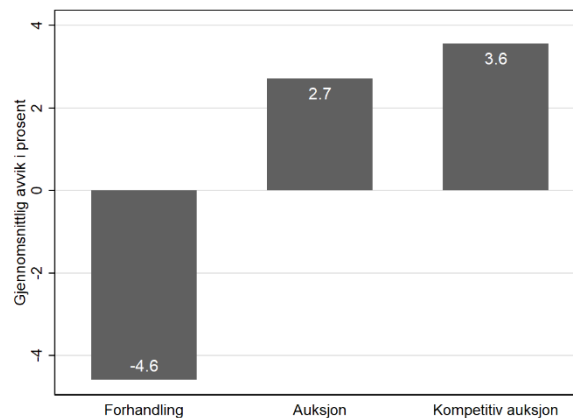
Figur 4-14 Bud i distanse fra prisantydning. Avvik i prosent for første bud i auksjonen.



Note: N = 109 897

Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Figur 4-15 Gjennomsnittlig distanse etter auksjonstype. Avvik i prosent.



Note: 109 897

Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

4.3.2 Avstand mellom minste og største bud per budgiver

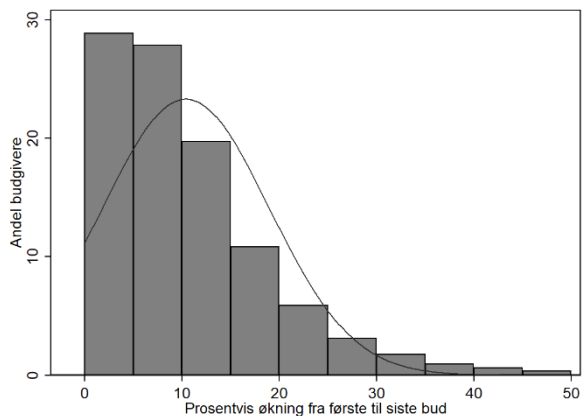
I noen tilfeller vil en budgiver strekke seg langt, enten som en respons på andre budgivere eller etter selgers avslag. Det kan føre til at budgiveren strekker seg lengre enn først planlagt, noe som kan tenkes forsterket av tidspress. Avstanden mellom minste og største bud per budgiver kan kaste lys på dette.

Avstanden beregnes ved differansen mellom hver enkelt budgivers laveste og høyeste bud i distinkte budrunder. Det vil si at samme budgiver gjerne har vært målt flere ganger, men kun én gang per budrunde.

I gjennomsnitt var distansen mellom laveste og høyeste bud per budgiver 280 000 kroner. Det tilsvarer en økning fra første til siste bud på 13 prosent.

Halvparten av budgiverne vil i en typisk budprogresjon øke sine bud med minst 8,7 prosent. Det har tilsvart en gjennomsnittsverdi på 200 000 kroner i perioden 2010-2017.

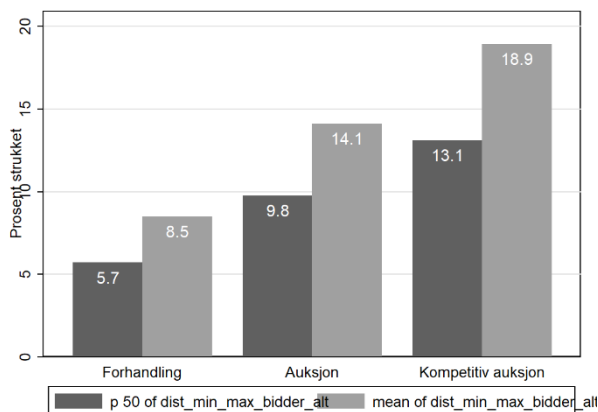
Figur 4-16 Budprogresjon fra første til siste bud. Per budgiver.



Note:
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Figur 4-17, viser at progresjonen for en budgiver i en *kompetitiv auksjon* er mer enn dobbelt så stor som for budgivere i *forhandlinger*.

Figur 4-17 Budprogresjon fra første til siste bud. Gjennomsnitt og median i ulike auksjonstyper.



Note:
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Hvorvidt dette faktisk er et problem eller ikke avhenger blant annet av hvorvidt hete auksjoner *egentlig* sier noe om objektet eller ikke. Vi ser nærmere på dette i kapittel 4.5.

Budgiverne strekker seg lenger i byer som Oslo og Bergen enn andre steder. Her er det imidlertid enkelte ekstremverdier som trekker langt opp, mens medianen er forholdsvis nær resten av landet.

Vi ser også på hvorvidt budrundens vinner typisk har strukket seg lengre enn andre fra første til siste bud. I gjennomsnitt er distansen mellom budrundens vinnerens første og siste (vinnende) bud 12,7 prosent. Dette er bare litt lavere enn hva som var tilfellet for gjennomsnittet av alle budgivere. Medianen er derimot et prosentpoeng høyere for auksjonsvinneren. Det ser ikke ut til å være noen klare sammenhenger her. Det samme gjelder for alle auksjonstyper.

Første budgiver strekker seg i gjennomsnitt 1,2 prosentpoeng lengre enn andre budgivere (medianen er bare 0,5 prosentpoeng høyere).

4.4 Hvordan påvirker ulike aspekter ved budgivingen utfallet ved budrundene?

Ulike prissettingsstrategier kan påvirke utfallet av auksjoner. Vi ser her på sammenhenger mellom prisantydning/takst og salgspris.

4.4.1 Takst, prisantydning og salgspris

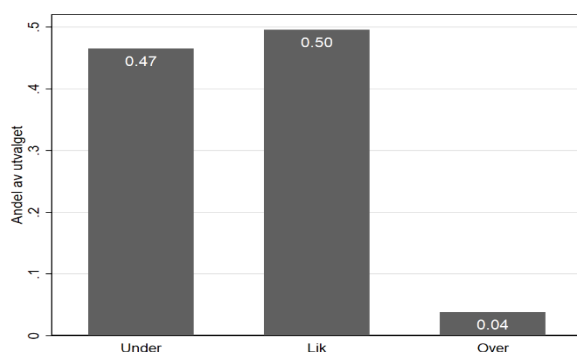
I våre data, med de avgrensninger som er gjort, settes prisantydning under takst i nær halvparten av alle auksjonene.

Lav prisantydning er antatt å sette i gang to motstridende effekter; en flokkeffekt (herding) (Banerjee, 1992) og en forankringseffekt (anchoring) (Tversky & Kahneman, 1974).

Flokkeffekten viser til at lav prisantydning kan tenkes å lede til økt interesse for eiendommen og at flere deltar i budrunden, som forventes å ha en positiv effekt på salgspris, mens forankringseffekten viser til at lav prisantydning kan forankre prisforvent-

ningene til et lavere nivå, og slik ha en negativ effekt på salgsprisen.

Figur 4-18 Hvor ofte er prisantydning over, under eller lik takst?



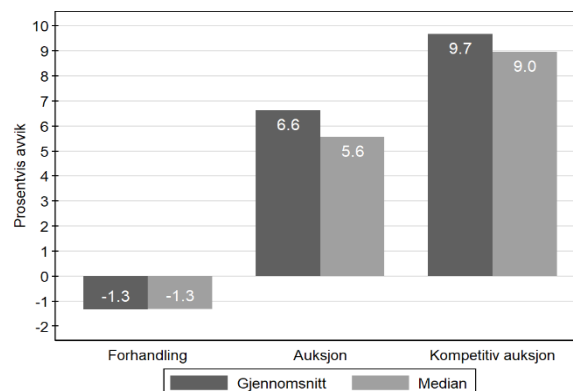
Note: 62 283 budrunder. Perioden 2010-2017
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

4.4.2 Hvor ofte selges boligene over takst?

En betydelig andel av boligene i vårt utvalg selges over takst (74 prosent) og dette gjelder særlig i *kompetitive auksjoner* (95 prosent av alle *kompetitive auksjoner*). Motsatt synes *forhandlinger* å lede til en pris som typisk ligger under takst (30 prosent av alle *forhandlinger*), se Figur 4-19.

Vi finner også at desto større tidsintervallene er mellom bud i en budrunde (operasjonalisert ved beregnet gjennomsnitt per budrunde), desto mindre er spredningen mellom takst og realisert salgpris, se Figur 4-20.

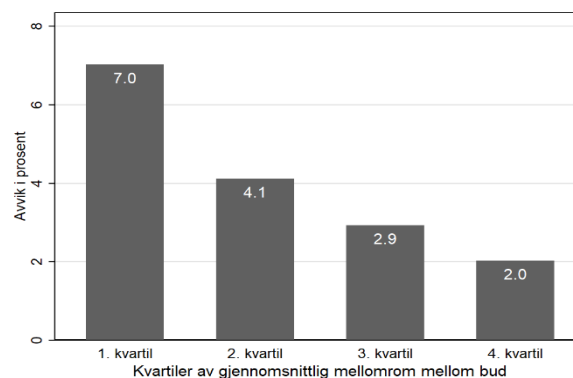
Figur 4-19 Spredning salgpris og takst i prosent etter auksjonstype. Hele landet.



Note: N = 56 615

Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Figur 4-20 Spredning salgpris og takst i prosent etter budtetthet.

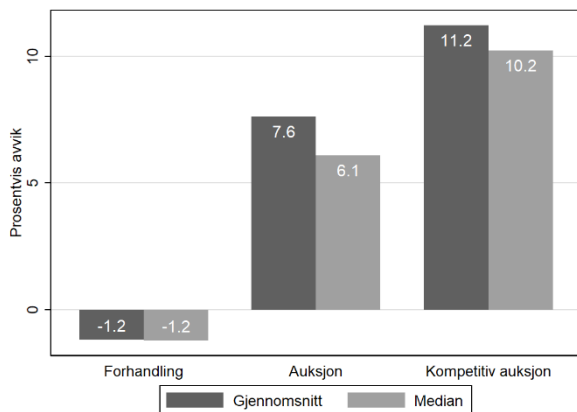


Note: 1. kvartil er 18m40s eller kortere. 2. kvartil er 38m50s eller kortere. Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

4.4.3 Avstand mellom salgpris og prisantydning

Som for avstanden mellom salgpris og takst, er det store forskjeller mellom ulike auksjonstyper når det kommer til salgpris og prisantydning. Avstanden er ganske lik ved *forhandlinger*, men noe større for *auksjoner* og *kompetitive auksjoner*, se Figur 4-21.

Figur 4-21 Spredning prisantydning og salgsverdi. I prosent. Etter auksjonstype. Landsbasis.



Note:

Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

4.5 Er stor avstand mellom salgspris og takst tilfeldig?

For å vurdere hvorvidt store forskjeller mellom salgspris og takst er tilfeldig eller ikke, har vi identifisert boliger som er solgt nøyaktig to ganger og hvor vi har informasjon om takst og salgspris i begge tilfeller. Det gir oss et utvalg på 18 119 boliger. Vi ser videre på spredningen mellom salgspris og takst beregnet som differansen mellom salgspris og takst som andel av taksten.

4.5.1 Lønner det seg med lokkepris?

For boliger solgt nøyaktig to ganger, er det spesielt interessant å se om prisantydning under takst har bidratt til å lokke budgivere inn i budrunden og om det i så fall har lagt grunnlaget for å oppnå en høyere pris.

For boligene som er solgt nøyaktig to ganger har vi derfor konstruert en indikatorvariabel lik 0 dersom

prisantydningen er mellom 10 og 200 000 kroner lavere enn takst, og 1 dersom prisantydningen er mellom 10 000 kroner lavere og 10 000 kroner høyere enn takst. Samlet har vi 6 523 (2 442) eksempler på boliger som er solgt nøyaktig to ganger og har hatt en prisantydning lik (under) takst minst én av gangene.

Vi finner klare indikasjoner på at det ikke lønner seg å sette en prisantydning lavere enn takst, se Tabell 6 på side 32. Forankringseffekten virker å overgå flokkeffekten slik at lokkepriser har fungert mot sin hensikt.¹³ Dette er i tråd med Anundsen, Larsen og Sommervoll (2020). De demonstrerer på norske data at strategisk lave prisantydninger i norske boligauksjoner faktisk impliserer større interesse og flere bud, men at budene også starter lavere. Forankringseffekten synes å være sterkere enn flokkeffekten, slik at avstanden mellom takst og salgspris i gjennomsnitt er lavere i auksjoner der denne strategien er tatt i bruk.

4.5.2 Budrunder med overvekt av korte eller lange budfrister

Vi har delt inn budrunder etter hvorvidt de er kjennetegnet av en overvekt av korte eller lange budfrister. Vi gjør dette ved skille på omsetninger med en overvekt av budfrister kortere enn 30 minutter og omsetninger med en overvekt av budfrister lengre enn 60 minutter.

I tabell 5 viser vi distansen mellom salgspris og takst som prosent av takst for alle boliger som er solgt nøyaktig to ganger, etter inndelingen beskrevet ovenfor.

¹³ Det er viktig å påpeke at lokkepriser i liten grad er et problem i dagens boligmarked, etter endringer næringen ble enige om å innføre for noen år tilbake.

Vi finner klare indikasjoner på en kobling mellom korte frister og store avstander mellom salgspris og takst. Boliger som er solgt én gang med hovedvekt av lange frister og én gang med hovedvekt av korte frister, oppnår høyere priser når salgsprosessen er kjennetegnet av kortere frister. Dette resultatet er uavhengig av om det er gjennomsnittlig eller median avstand vi ser på.

Her finner vi altså jevnt over en sammenheng mellom korte tidsfrister og høye salgspriser. Men, som vi har sett over synes det ikke å være slik at de korte tidsfristene binder, i den forstand at forholdsvis lite av den tilgjengelige tiden blir tatt i bruk før man responderer. Det kan indikere at det er andre, underliggende forhold som forårsaker korrelasjonen mellom pris og budfrister.

Budrundene vi har sett med korte frister og store forskjeller mellom salgspris og takst er gjerne kjennetegnet av flere budgivere og bud per budgiver enn budrunder med lengre frister og mindre forskjeller mellom salgspris og takst. Det kan derfor være interessant å se nærmere på budrunder inndelt etter mål på aktivitetsnivå, nemlig auksjonstype.

4.5.3 Høy deltakelse i budrunden

For boliger som er solgt nøyaktig to ganger har vi her karakterisert hvert salg som et resultat av en *kompetitiv* eller en *ikke-kompetitiv* auksjon (*forhandlinger* og 'vanlige' *auksjoner*), og sett på differansen mellom salgspris og takst som andel av taksten.

Da finner vi klare indikasjoner på at *kompetitive auksjoner* oppnår høyere priser enn ikke-kompetitive auksjoner i analyseperioden, tilsynelatende uavhengig av objektspesifikke attributter, se tabell 4.

Merk at antallet boliger som er solgt to ganger i *kompetitive auksjoner* er svært lavt.

		Første salg			
		Kompetitiv auksjon		Ikke-kompetitiv auksjon	
Andre salg	Kompetitiv auksjon	10,3 n = 5	8,1 n = 3	3,5 n = 159	9,7 n = 110
	Ikke-kompetitiv auksjon	10,5 n = 171	3,2 n = 97	3,1 n = 5 082	3,1 n = 3 535

Tabell 4 Gjennomsnittlig avstand mellom salgspris og takst som prosent av takst. Boliger solgt nøyaktig to ganger som kompetitive, ikke-kompetitive eller begge former. Hele landet. Data fra DNB Eiendom.

		Første salg			
		<30 min.		>60 min.	
Andre salg	<30 min.	7,0 n = 307	6,4 n = 195	3,4 n = 812	6,6 n = 536
	>60 min.	6,7 n = 701	3,9 n = 492	2,1 n = 2 725	2,1 n = 2 003

Tabell 5 Gjennomsnittlig avstand mellom salgspris og takst som prosent av takst. Boliger solgt nøyaktig to ganger. Auksjoner med overvekt av bud med frist kortere enn 30 minutter og auksjoner med overvekt av bud med frister lengre enn 60 minutter. Hele landet. Data fra DNB Eiendom.

		Første salg			
		Under takst		Lik takst	
Andre salg	Under takst	2,2 n = 295	2,0 n = 287	4,2 n = 591	1,6 n = 604
	Lik takst	1,6 n = 591	4,6 n = 604	4,1 n = 1 626	4,2 n = 1 613

Tabell 6 Gjennomsnittlig avstand mellom salgspris og takst som prosent av takst. Boliger solgt nøyaktig to ganger med prisantydning over, lik eller både over og lik takst. Hele landet. Data fra DNB Eiendom.

Under takst er definert som en prisantydning mellom 10 000 og 200 000 kroner under takst. Lik takst er fra 10 000 under til 10 000 over takst.

4.6 Kobrabad

Basert på vår drøfting av kobrabad i kapittel 2.1, har vi lagt til grunn følgende definisjon:

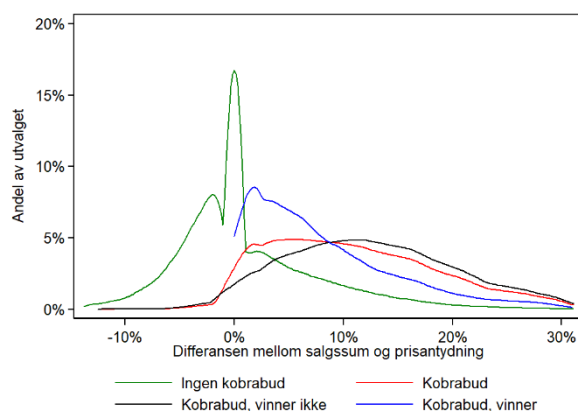
- Budøkningen tilsvarer 5 prosent eller mer av prisantydningen
- Budbeløpet er over prisantydning

Dermed avviker vi fra en strengere definisjon basert på at en kobra kun higger én gang. Formålet er å inkludere et bredere utvalg av budgivere som benytter seg av store sprang i budgivingen.

Vi finner at bud som tilfredsstillende vår definisjon forekommer i om lag 18 prosent av alle budrunder. Det er totalt snakk om 29 960 bud i 21 553 budrunder. Om lag 24 prosent av alle kobrabad er et vinnende bud. Omtrent 5,9 prosent av alle budrunder i vårt utvalg er vunnet av et kobrabad.

Vi sammenlikner distansen mellom salgsspris og prisantydning som andel av prisantydning i tilfeller hvor 1) vinnende bud var et kobrabad, 2) der det var minst ett kobrabad men vinnende bud ikke var kobrabad og 3) auksjoner uten kobrabad.

Figur 4-22 Spredning salgsspris og prisantydning som andel av prisantydning med og uten kobrabad.



Note: Hele landet. 2010-2017
Figuren er basert på salg gjennom DNB Eiendom

Figur 4-22 viser fordelingen av salgsspris i forhold til prisantydning, med og uten kobrabad (den røde linjen som viser «kobrabad» tilsvarer summen av «kobrabad, vinner» og «kobrabad, vinner ikke»). Legg merke til «kobrabad, vinner ikke» inkluderer enkelte observasjoner under null. Det kan skyldes at kobrabad er avvist og etterfulgt av vinnende bud under prisantydning. Anekdotisk kan det for eksempel skyldes at en selger av enebolig er villig til å gå ned i pris for å unngå salg til en utbygger.

Halvparten av alle auksjoner uten kobra-bud ender på hver sin side av prisantydningen (medianen er null), og i gjennomsnitt går de kun 1 prosent over prisantydning. For auksjoner vunnet med et kobrabad er medianen 6,1 prosent over prisantydning og gjennomsnittet 7,8 prosent over. Auksjoner med minst et kobrabad, men hvor vinnende bud ikke er et kobrabad, går enda høyere. Halvparten av alle slike auksjoner går minst 12 prosent over antydning. Gjennomsnittet er 12,5 prosent.

Dette gir en klar indikasjon på at kobrabad fører til høyere pris enn auksjoner med kun inkrementelle bud. Det ser også ut til at det ofte er andre enn kobrabadgiveren som vinner budrunder.

Årsaken til at prisen blir høyest med kobrabad der vinnende bud ikke er et kobrabad, ser ut til å finnes i typen auksjoner slike bud typisk assosieres med:

- Blant auksjoner der kobrabad er vinnende, er 75 prosent *forhandlinger* (kun én budgiver), hvorav det i 88 prosent av tilfellene kun er ett bud. I denne kategorien er det med andre ord typisk lagt inn et bud minst 5 prosent over prisantydning, og så kommer det ikke flere bud.
- I auksjoner med kobrabad, men der vinnende bud ikke er kobrabad, er kun 11 prosent *forhandlinger*. Disse auksjonene har

også en høy andel *kompetitive auksjoner*, 4,0 prosent mot 2,7 prosent i hele utvalget.

- Til sammenlikning er det om lag 40 prosent *forhandlinger* blant auksjoner uten kobrabud.

Det betyr altså at auksjoner som inkluderer både flere bud/budgivere (*auksjon*) og kobrabud gjennomgående leder til høyest pris blant de tre tilfellene vi sammenlikner her. Figuren viser også at slike auksjoner i klart større grad fører til svært høy pris sammenliknet med prisantydning (tykk hale), mens dette er mindre framtrepende der kobrabud er vinnende.

4.7 Kopping

Kupp-bud (se kapittel 2.1) går rett til selger, og registreres derfor ikke av megler. Vi har derfor forsøkt ulike tilnæringer for å «sirkle inn» kupp-bud i tilgjengelige data. Det har ledet oss til følgende avgrensninger:¹⁴

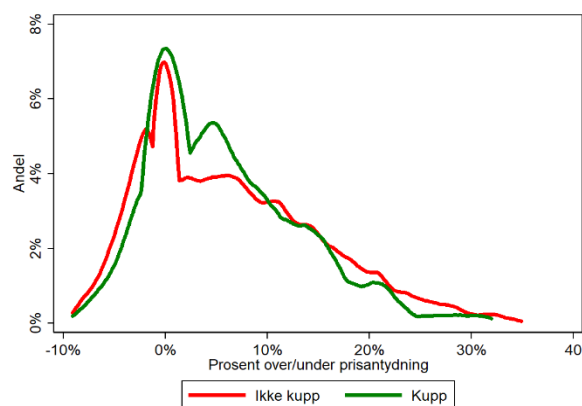
- Salget tok plass innen fem dager etter lansering, uten avholdt annonsert visning, eller
- Salget tok plass uten avholdt annonsert visning og med kun én budgiver, eller
- Salget tok plass før første virkedag etter siste annonserte visning, med en eller to visninger

For tilgang på visningsinformasjon har vi her benyttet data fra Krogsvveen. Etter å ha fjernet ekstremverdier¹⁵ sitter vi igjen med 58 275 boligomsetninger, hvor vi kjenner salgsdato i 57 961 tilfeller. Av disse har vi kategorisert 2 911 boligomsetninger som *kuppet*, resten som *ikke kuppet*.

Tabell 7 Forekomst av ulike typer kopping

Kriterie	Observasjoner
A	357
B	1 847
C	707
Sum	2 911

Figur 4-23 Spredning salgsværdi og prisantydning i prosent av prisantydning. Kupp og ikke kupp. Landsbasis.



Note: Kupp = 2 911, ikke kupp = 54 091
Figuren er basert på salg gjennom Krogsvveen

Det er av særlig interesse i hvilken grad kopping leder til høyere priser. Figur 4-23 viser differansen mellom salgsværdi og prisantydning som prosent av prisantydning ved kupp og ellers.

Figuren viser at en noe større andel av kuppene går over prisantydning enn hva som er vanlig ellers, illustrert ved den høyre, grønne pukkelen. Det er konsistent med tidligere studier, referert til i kapittel 2.2

¹⁴ Det blir ikke dobbelttelling, da kategoriseringen har vært lagvis (eventuelle overlapp "maler" over forrige kategorisering - det trekkes ikke et nytt utvalg).

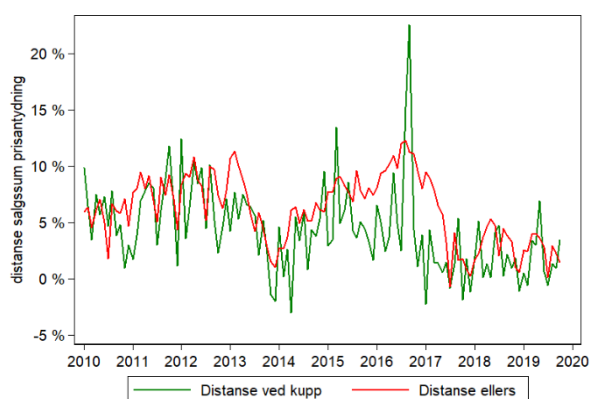
¹⁵ Vi har fjernet de 1 prosent billigste og dyreste boligene (salgssum lavere enn 1 045 000 eller høyere enn 10 200 000) i utvalget. I tillegg har vi dropet auksjoner med ikke-identifiserbare budgivningstidspunkter o.a.

Videre ser vi at kupp i mindre grad fyller ut halene i fordelingen. Det vil si at det er en noe mindre andel av kupp som skjer til svært høy (og svært lav) pris.

Dette er konsistent med tilstedeværelsen av et forsikringselement. Det vil si at kjøper er villig til å gi avkall på muligheten for en lavere pris en kupp-budet i en budrunde, mens selger er villig til å gi avkall på muligheten for en høyere pris i en budrunde.

Når vi ser på spredningen mellom salgspris og prisantydning i prosent av prisantydning for kupp og ellers fra 2010 til i dag, ser vi tendenser til at variasjonen er større blant kupp-budene (Figur 4-24). Det store hoppet høsten 2016 sammenfaller med et svært hett boligmarked, der særlig Oslo hadde eksepsjonelt høy prisvekst. Ekstra høy differanse mellom salgspris og prisantydning i denne perioden kan skyldes en økende bruk av lokkepriser, som det ble slått ned på like etter.

Figur 4-24 Spredning salgsverdi og prisantydning i prosent av prisantydning. Kupp og ikke kupp. 2010-2019.



Note: Kupp = 2 911, ikke kupp = 54 091
Figuren er basert på salg gjennom Krogsvæen

5 Referanser

- Anundsen, A. K., Røed Larsen, E., & Sommervoll, D. (2020). Strategic price-setting and incentives in the housing market. *Housing Lab Working Paper Series No. 1/2020*.
- Aune, K. K., & Midtun, T. (2017). *Kopping av auksjoner i det norske boligmarkedet*. Trondheim: NTNU Handelshøyskolen.
- Banerjee, A. (1992). A simple model of herd behaviour. *The Quarterly Journal of Economics* 107(3), 797-817.
- Borgersen, O. L., & Johnsen, M. J. (2018). *Kuppbud i det norske boligmarkedet - hvilken effekt har det på boligens salgspris?* Bergen: Masteroppgave, Norges Handelshøyskole.
- Coles, M. G., & Muthoo, A. (1998). Strategic bargaining and competitive bidding in a dynamic market equilibrium. *The Review of Economic Studies* 65.2, 235-260.
- Forbrukerrådet. (2015). *Rapport om kopping av boliger*.
- Jacobsen, Solberg-Johansen, & Haugland. (2007). Housing Investments and House Prices. *Economic Bulletin*(1), ss. 33-46.
- Røed Larsen, E. (2020). Intra-week price patterns in the housing market. *Scandinavian Journal of Economics*, Forthcoming.
- Solberg, L., & Solheim, A. (2017). *Solgt før visning - en studie om boligkopping i Oslo*. Trondheim: Masteroppgave, NTNU HAndelshøyskolen.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgement under uncertainty: Heuristics and biases. *Science* 185(4157), 1124-1131.
- Vickrey, W. (1961). Counterspeculation, auctions, and competitive sealed tenders. *The Journal of Finance* 16(1), 8-37.



SAMFUNNSØKONOMISK ANALYSE